

Patto di non concorrenza

di Loredana Rondelli

La recente sentenza della Corte di Appello di Firenze (App. Firenze 3.4.09, edita in massima in *Dir. Relazioni Ind.*, 2009, n. 4, 1076 e pubblicata per esteso in *www.adapt.it*, sub voce *Bollettino Adapt* 2009, n. 27) offre degli spunti di riflessione sulla eventuale natura vessatoria del cd “patto di non concorrenza” consentendo di soffermarsi in particolare sulla necessità di una sua specifica sottoscrizione ai sensi dell’art. 1341 c.c.

Nel caso di specie il Collegio fiorentino, a conferma della sentenza di primo grado, ha rigettato la domanda di un ex agente di una società automobilistica diretta ad ottenere nei confronti di quest’ultima la condanna per il mancato pagamento in suo favore dell’indennità derivante da un patto di non concorrenza postcontrattuale.

In particolare, accertato che il patto di non concorrenza de quo era stato inserito all’interno di un contratto “tipo – standard” utilizzato dalla società per disciplinare uniformemente tutti i rapporti di agenzia e con condizioni generali alle quali il ricorrente si era semplicemente limitato ad aderire, la Corte ha così statuito: “il patto di non concorrenza, come tutti quelli limitativi della libertà contrattuale, qualora inserito fra le condizioni generali di contratto, richiede la specifica sottoscrizione di cui all’art. 1341, comma 2, c.c. La mancata specifica sottoscrizione della clausola relativa al patto di non concorrenza ne comporta la nullità, che può essere fatta valere da chiunque ne abbia interesse, ivi compresa la parte che l’ha predisposta, e può essere rilevata anche d’ufficio in ogni stato e grado del processo”.

In altri termini il Collegio ha attribuito natura vessatoria alla clausola che appunto prevedeva l’obbligo dell’agente, per i due anni successivi alla cessazione del rapporto di lavoro, di non svolgere, nella stessa zona, attività di promozione e vendita di prodotti del medesimo genere di quelli commercializzati dalla mandante. Sotto tale profilo la pronuncia appare essere perfettamente coerente alla lettera e alla ratio della legge.

Infatti, con riferimento alla disciplina delle cd “clausole vessatorie”, ossia di quelle clausole che “stabiliscono a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l’esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell’altro contraente, decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con terzi, tacita proroga o rinnovazione del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell’autorità giudiziaria” vige la regola per la quale esse possono considerarsi efficaci solo ove vengano approvate in modo specifico per iscritto (art. 1341 c.c.). Come è evidente, si tratta di clausole predisposte unilateralmente che da un lato determinano un notevole consolidamento della posizione di vantaggio del predisponente e dall’altro comportano un aggravamento della posizione dell’aderente. Ovvio conseguenza di ciò è che la regola della specifica approvazione per iscritto rappresenta semplicemente un meccanismo posto dal legislatore a difesa del bene, meritevole di tutela, della libertà contrattuale.

Al riguardo già la giurisprudenza di merito aveva affermato il principio secondo il quale: “anche con riferimento al patto di non concorrenza, la necessità della specifica approvazione ex art. 1341, 2° comma c.c., sorge allorché la clausola onerosa sia inserita in un più ampio e articolato complesso di condizioni contrattuali” (cfr. Trib. Milano 25.6.03, *Riv. Crit. Dir. Lav.* 2003, 711).

Al contrario, non sembra convincente l’orientamento di quella parte minoritaria della giurisprudenza secondo la quale la disposizione di cui all’art. 1341 c.c. non sarebbe applicabile al

contratto di agenzia in quanto, essendo contratto intuitu personae, sarebbe inidoneo ad essere utilizzato per una serie indefinita di rapporti (ad esempio, Trib. Vicenza 27.1.03 ha ritenuto ammissibile e legittima, escludendone la natura vessatoria, la clausola risolutiva espressa che prevede la facoltà del preponente di porre fine al contratto in caso di mancato raggiungimento da parte dell'agente di un minimo di fatturato convenuto).

Nullità che può essere fatta valere non solo dall'aderente ma anche da colui che ha predisposto le condizioni generali del contratto, nonché d'ufficio dal Giudice (in tal senso anche Cass. 18.1.02 n. 547). Infine, in caso di accertata nullità del patto di non concorrenza per mancata specifica sottoscrizione ai sensi dell'art. 1341.2 c.c., la clausola si considera come non apposta e il contratto di agenzia continua a produrre i suoi effetti, salvo che non sia dimostrato che i contraenti non avrebbero concluso il contratto senza quella parte del suo contenuto colpito da nullità.

Loredana Rondelli

Dottore di ricerca in legislazione sociale europea
Avvocato Studio Legale Comito