

Corte d'Appello Torino, Sez. lavoro, Sent., 24/02/2025, n. 87

LAVORO E PREVIDENZA (CONTROVERSIE IN TEMA DI) > In genere

Intestazione

REPUBBLICA ITALIANA
IN NOME DEL POPOLO ITALIANO
LA CORTE D'APPELLO DI TORINO
SEZIONE LAVORO

Composta da:

Dott. Piero Rocchetti - Presidente

Dott.ssa Patrizia Visaggi - Consigliera

Dott. Fabrizio Aprile - Consigliere Rel.

ha pronunciato la seguente

SENTENZA

nella causa di lavoro iscritta al n. 427/2024 R.G.L. promossa da:

G.L.S. S.p.A., in persona del legale rappresentante pro tempore, elettivamente domiciliata in Milano presso lo studio dell'Avv. M. Villani che la rappresenta e difende per procura in atti

PARTE APPELLANTE

CONTRO

L.S., elettivamente domiciliato in Torino presso lo studio dell'Avv. A. Chiosso che lo rappresenta e difende per procura in atti

PARTE APPELLATA

Oggetto: responsabilità ex art. 29, co. 2, D.Lgs. n. 276 del 2003.

Svolgimento del processo - Motivi della decisione

1. Con ricorso tempestivamente depositato e ritualmente notificato, la G.L.S. S.p.A. (da qui G.I. S.p.A.) impugnava la sentenza n. 203/24 in data 12/03-28/05/2024 del Tribunale di Ivrea, che aveva respinto l'opposizione al decreto ingiuntivo n. 258/23 (per l'importo di Euro 5.058,28 lordi a titolo di retribuzioni non pagate) chiesto e ottenuto da L.S. (dipendente della D. S.r.l. dal 1/07/2021 al 31/03/2023 con mansioni di autista) nei confronti sia del suo datore di lavoro, sia, ai sensi dell'art. 29, co. 2, [D.Lgs. n. 273 del 2003](#), dell'attuale appellante e della L.E. S.r.l. nella loro rispettiva qualità di committente principale e di appaltatrice-subcommittente di servizi di trasporto e logistica nella zona di Ivrea.

Il Tribunale, a seguito di un'analitica disamina delle clausole del contratto di franchising sottoscritto il 1/10/2014 tra la G.I. S.p.A. (franchisor) e la L.E. S.r.l. (franchisee) - che prevedeva lo svolgimento da parte di quest'ultima di "attività di trasporto, trasporto espresso e logistica nella Zona, in via esclusiva per G.I." e che, a dire dell'opponente, era privo di elementi di affinità con l'appalto - vi aveva ciononostante rinvenuto "la causa tipica del contratto di appalto, seppure unita a quella dell'affiliazione commerciale" (sentenza, pag. 5), con conseguente operatività del vincolo di solidarietà ex art. 29, co. 2

[D.Lgs. n. 273 del 2003](#) cit., da interpretarsi estensivamente alla luce, in particolare, della [sentenza della Corte Costituzionale n. 254/17](#).

Parte appellante, con un unico articolato motivo, lamentava che il primo Giudice non avesse debitamente approfondito e valutato, anche in considerazione della prassi commerciale relativa ai rapporti di franchising, gli elementi tipici e costitutivi di tale contratto nello specifico ambito dei servizi di trasporto e logistica, essenzialmente non riconducibili a quelli propri dell'appalto agli effetti della pretesa responsabilità solidale.

Si è costituito L.S. ribadendo la correttezza del percorso argomentativo seguito dalla sentenza gravata e chiedendone perciò l'integrale conferma.

All'udienza del 13/02/2025, all'esito della discussione, la causa è stata decisa come da dispositivo trascritto in calce.

2. L'appello spiegato dalla G.I. S.p.A., pur non privo di pregevoli suggestioni interpretative, non può essere accolto.

2.1. È opportuna una rapida e preliminare ricognizione della fattispecie negoziale in rassegna, che non può non muovere prioritariamente dal dato legislativo: ai sensi dell'[art. 1, co. 1, L. n. 129 del 2004](#), il contratto di affiliazione commerciale (franchising) è quello "comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, knowhow, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi".

Da questa definizione normativa possono trarsi alcune considerazioni:

a) lo scopo perseguito è quello di "commercializzare" beni e servizi, e l'uso volutamente generico e atecnico di tale verbo allude al compimento di "atti di commercio" (per usare l'antica espressione ottocentesca) non predefiniti, bensì assumenti la forma e il tipo negoziale che meglio si adeguano alle esigenze di volta in volta dettate dalle caratteristiche economiche e merceologiche dei beni e dei servizi (ne fa da eco la previsione dell'[art. 1, co. 2, L. n. 129 del 2004](#) cit. per cui "Il contratto di affiliazione commerciale può essere utilizzato in ogni settore di attività economica"), avuto riguardo alle specifiche prassi contrattuali;

b) nel franchising c.d. di distribuzione e in quello c.d. di servizi (che sono le tipologie di gran lunga più diffuse) lo scopo di commercializzazione si attua tramite l'opera di distribuzione e di erogazione presso i clienti finali che il franchisee (o l'impresa licenziataria, secondo l'accezione del contratto di causa) si obbliga a svolgere, rispettivamente, sui beni e sui servizi del franchisor;

c) lo scopo di commercializzazione-distribuzione viene perseguito con la concessione al franchisee, da parte del franchisor, della disponibilità della c.d. "formula commerciale", ossia, come dice la legge, dell'"insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, knowhow, brevetti";

d) non solo: come condivisibilmente affermato dall'appellante, "Le intrinseche caratteristiche commerciali del franchising comportano ... che l'affiliante non sia un mero concedente del marchio, ma si occupi anche della progettazione della rete di affiliazione nel suo complesso, così come e soprattutto del funzionamento di tale organizzazione, con particolare riguardo alle attività di formazione, assistenza tecnica, diffusione del marchio, pubblicità e accreditamento sul mercato" (comparsa, pagg. 12-13) - esattamente come previsto dall'[art. 3, co. 4, lett. f\), L. n. 129 del 2004](#) cit., per cui nel contratto devono essere indicate "le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione".

2.2. Dunque, quello stipulato dalla G.I. S.p.A. e la L.E. S.r.l. rientra nel genuino schema del franchising di servizi e, in particolare, di quello di servizi di trasporto e logistica; l'articolazione tra la messa a disposizione della formula commerciale e lo scopo di erogazione del servizio è 'plasticamente' evidenziata, per la prima, dalle clausole nn. 2 e 3, e, per la seconda, dalla clausola n. 4, tale per cui l'impresa affiliata "si obbliga a svolgere imprenditorialmente l'attività di trasporto, trasporto espresso e logistica nella Zona, in via esclusiva per G.I., nel rispetto di tutti gli obblighi ed i vincoli previsti dal presente contratto, dal Regolamento e dalla partecipazione a G.E. Società Consortile a r.l."

Se, in ipotesi astratta, a quest'ultima clausola non si accompagnasse anche la cessione della formula commerciale, si sarebbe di fronte, né più né meno (a conferma di quanto osservato supra, lett. a), a un appalto per prestazioni di servizi di logistica secondo la definizione datane dall'[art. 1677-bis](#) c.c. - esattamente come il franchising c.d. di produzione (altra tipologia ma meno diffusa nel mercato) finirebbe con il coincidere con la subfornitura industriale ex [L. n. 192 del 1998](#); e questa osservazione 'astratta', in realtà, ha ricadute concrete nel senso che il franchising di servizi di logistica può risultare in qualche modo vicino all'appalto ex [art. 1677-bis](#) c.c. (il rinvio alle disposizioni sul contratto di trasporto è sottoposto al vaglio di compatibilità e non esclude che si tratti comunque di appalto) perché (e soltanto perché) quest'ultimo costituisce l'"atto di commercio" funzionale all'erogazione del servizio.

Al di là di questo, non si è di fronte a un contratto misto: da un lato, perché la messa a disposizione della formula commerciale è causalmente e inscindibilmente legata allo scopo di commercializzazione; dall'altro, perché la causa propria dell'appalto in tanto viene 'devitalizzata' in quanto il servizio che il franchisee è tenuto a erogare è concepito, studiato, sperimentato, ideato e realizzato dal franchisor (e solo da lui) sulla base non solo della sua formula commerciale (dell'insieme, come si è detto, dei segni distintivi e degli asset immateriali sopra elencati), ma anche delle sue indicazioni operative e della sua organizzazione tecnica, in termini, segnatamente, di progettazione, di presentazione, di allestimento e di sviluppo commerciale del brand e di apposite strategie di marketing.

Sta proprio in ciò l'elemento di netta distinzione (e di irriducibilità) tra il franchising e l'appalto: se, infatti, è appaltatore colui che ex [art. 1655](#) c.c. organizza con autonomia gestionale gli aspetti tecnico-operativi e i mezzi materiali e immateriali necessari per il compimento del servizio commissionatogli (dalla fase di progettazione a quella di esecuzione), allora tutto questo, per definizione normativa, non può essere riferito alla figura e al ruolo del franchisee, al quale fanno capo sì la gestione lato sensu amministrativa dell'impresa (ad esempio, l'organizzazione del personale, dei trasporti, degli itinerari da seguire nella zona di competenza, del parco automezzi, ecc.) e il rischio economico insito nell'opera di commercializzazione (i soggetti contraenti rimangono, come dice la legge, "economicamente e giuridicamente indipendenti"), ma non gli compete, per le suesposte ragioni, l'organizzazione tecnico-operativa del core business.

Ne discende l'impraticabilità dell'assimilazione (anche solo parziale) del franchising all'appalto (il fine della commercializzazione del servizio rimane sublimato e si diluisce nella cessione della formula commerciale), che sarebbe in sé ostativa all'applicazione dell'art. 29, co. 2, [D.Lgs. n. 273 del 2003](#) cit. se i termini "appalto di opere e servizi" e "subappalto" lì usati fossero da interpretarsi in maniera restrittiva e letterale.

3. Tale norma, tuttavia, va interpretata in maniera non restrittiva e non letterale - ed è questo, in verità, che destituisce di fondamento l'appello - e, soprattutto, in maniera costituzionalmente orientata.

3.1. La [Corte Costituzionale, nella sentenza n. 254/17](#) invocata dall'appellato, ha chiaramente precisato che "la ratio dell'introduzione della responsabilità solidale del committente ... è quella di evitare il rischio che i meccanismi di decentramento, e di dissociazione fra titolarità del contratto di lavoro e utilizzazione della prestazione, vadano a danno dei lavoratori utilizzati nell'esecuzione del contratto commerciale". Tale principio va letto congiuntamente a una pronuncia della Suprema Corte sì risalente

(agli 'esordi' applicativi della [L. n. 129 del 2004](#)), ma ancora in grado (anche perché rimasta paradigmatica) di perfettamente cogliere lo spirito del contratto di franchising, che "costituisce invero un sistema di collaborazione tra un produttore o rivenditore di beni od offerente di servizi (franchisor) ed un distributore (franchisee), giuridicamente ed economicamente indipendenti l'uno dall'altro, ma vincolati da un contratto in virtù del quale il primo concede al secondo la facoltà di entrare a far parte della propria catena di produzione o rivendita di beni o di offerta di servizi, a determinate condizioni e dietro un corrispettivo. ... La causa quindi di un simile contratto è ravvisabile nella possibilità, per il franchisor, di allargare il proprio giro commerciale e di aumentare le proprie capacità di penetrazione nel mercato, creando una vera e propria rete autonoma di distribuzione del proprio bene o servizio, senza dover intervenire direttamente nella realtà locale; per il franchisee, la possibilità di intraprendere un'attività commerciale dai rischi ridotti, facendo affidamento sul marchio del franchisor, e, quindi, giovandosi della posizione di affidabilità e prestigio acquisita dallo stesso e, conseguentemente, di inserirsi sul mercato" ([Cass. n. 647/07](#)).

Si ricava da tale lucida messa a fuoco del fenomeno negoziale in questione com'esso assuma una logica sinallagmatica per cui lo 'sfruttamento' a proprio vantaggio da parte dell'affiliato "della posizione di affidabilità e prestigio" dell'affiliante consente a quest'ultimo "di allargare il proprio giro commerciale e di aumentare le proprie capacità di penetrazione nel mercato" e di creare così "una vera e propria rete autonoma di distribuzione del proprio bene o servizio", pur senza il suo diretto intervento nella realtà locale, che, per così dire, viene 'scaricato' sulle imprese affiliate.

Tale meccanismo genera certamente un "sistema di collaborazione" tra le due imprese, ma una collaborazione che giace su di un piano non paritetico e, anzi, caratterizzato da evidentissimi tratti di asimmetria; in effetti, i rapporti di "affiliazione commerciale" (e già il termine è di per sé assai evocativo) sono segnati da una sensibile situazione di dipendenza e di intrinseca 'debolezza' dell'impresa affiliata, dal momento che l'affiliante esercita - inevitabilmente, a fronte della concessione della formula commerciale con le modalità sopra esaminate - un'ampia ingerenza nelle relative opzioni operative-gestionali, tant'è che proprio a questa situazione di dipendenza del franchisee, inteso come 'soggetto debole' del rapporto, la [L. n. 129 del 2004](#) (il cui scopo non era quello di mera 'tipizzazione', d'altronde inutile ex [art. 1322](#), co. 2, c.c.) ha cercato di porre rimedio approntando una serie di tutele e di garanzie di trasparenza precontrattuale.

3.2. Questo ulteriore passaggio ermeneutico, dunque, impone di valutare se attraverso il franchising di servizi di logistica qui in rassegna si attuino quei fenomeni di decentramento distributivo e di dissociazione fra titolarità del contratto di lavoro e utilizzazione della prestazione che la Corte Costituzionale ha ravvisato come sufficienti per l'operatività ex art. 29, co. 2, [D.Lgs. n. 273 del 2003](#) cit. ai fini del rafforzamento della tutela dei lavoratori dell'appaltatore finale (non essendo contestato che tra la L.E. S.r.l. e la D. S.r.l. sussistesse un normale rapporto di appalto).

Soccorre a questo punto un'altra decisiva sentenza di legittimità, dove si è precisato che, a tale proposito (e trattasi di principio generale che va al di là del caso specifico affrontato), a dover essere presa in rilevante considerazione "non è tanto l'esatta qualificazione del contratto ..., ma la necessità di verificare se vi sia stato un meccanismo di decentramento e di dissociazione fra la titolarità del contratto di lavoro e l'utilizzazione della prestazione lavorativa che possa giustificare una applicazione della garanzia di cui all'[art. 29 D.Lgs. n. 276 del 2003](#) citato. ... Sotto questo profilo, un ruolo importante nella verifica da svolgere riveste la individuazione dell'interesse economico concreto, di una parte contrattuale rispetto all'altra, sotteso alla realizzata operazione di decentramento produttivo e di dissociazione tra la titolarità del contratto di lavoro e l'utilizzazione della prestazione lavorativa: interesse da valutarsi avendo riguardo ad una eventuale sussistenza di una situazione di "dipendenza economica" e di assunzione di un maggior "rischio di impresa", nel senso che deve essere accertato se lo squilibrio dei diritti e degli obblighi delle parti sia eccessivo essendo il contraente chelo subisce privo di valide scelte alternative economiche sul mercato" ([Cass. n. 26881/24](#); sottolineature

dell'estensore).

Ciò che è richiesto, detto altrimenti, è un'analisi economica, oltre che giuridica, del contratto.

Essendo indubitabile, per le considerazioni suesposte, che attraverso il franchising si realizza un meccanismo di decentramento produttivo-distributivo, si tratta allora di capire se ciò, nel caso in esame, comporti per il franchisee un'apprezzabile privazione "di valide scelte alternative economiche sul mercato", sintomatica, secondo la Suprema Corte, della sussistenza di una dipendenza economica.

3.3. Va subito precisato che il concetto di dipendenza economica interessante ai fini dell'art. 29, co. 2, [D.Lgs. n. 273 del 2003](#) cit. è evidentemente ricavato dai Giudici di legittimità dall'[art. 9](#), co. 1, [L. n. 192 del 1998](#), norma che assume una valenza assertiva non limitata alla subfornitura industriale ma estensibile, come principio generale di ordine pubblico economico, a ogni fattispecie contrattuale (cfr. [Cass., Sez Un., n. 24906/11](#); [Cass., ord., n. 27435/24](#); [Cass. n. 1184/20](#)).

Va inoltre precisato che la dipendenza economica di un'impresa rispetto a un'altra non è di per sé illecita o vietata (arg. ex [art. 2359](#), co. 1, n. 3, c.c.), anche quando sia eccessiva, a meno che ciò non costituisca ragione di abuso (questo sì illecito e vietato) da parte dell'impresa dominante: infatti, "non ogni situazione di dipendenza economica può dirsi vietata, ma unicamente quella che sia abusivamente sfruttata dalla parte dominante, al fine di trarne vantaggi ulteriori rispetto a quelli derivanti dal legittimo esercizio della propria autonomia negoziale" ([Cass. n. 1184/20](#)) - e non si tratta certamente del caso di specie, ove non è affatto in contestazione la genuinità del contratto di franchising, mentre la ricognizione sull'effettività di una (oggettiva e lecita) dipendenza economica della L.E. S.r.l. verso l'attuale appellante serve solo alla verifica dell'eventuale "dissociazione fra titolarità del contratto di lavoro e utilizzazione della prestazione".

3.4. In questo senso, scorrendo il tenore del contratto, sono particolarmente significative:

- la clausola n. 4.1, in forza della quale (se n'è già accennato) la L.E. S.r.l. assume l'obbligo di "svolgere imprenditorialmente l'attività di trasporto, trasporto espresso e logistica nella Zona, in via esclusiva per G.I., nel rispetto di tutti gli obblighi ed i vincoli previsti dal presente contratto, dal Regolamento e dalla partecipazione a G.E. Società Consortile a r.l.": ora, quand'anche la clausola di esclusiva, come ritenuto dall'appellante, sia posta (anche) a tutela del franchisee (cfr. ricorso, pagg. 14-15), ciò non toglie che quest'ultimo avrebbe potuto operare, nella zona assegnatagli (peraltro geograficamente molto estesa, come si evince dall'allegato n. 2.1 al contratto), per esclusivo conto della G.I. S.p.A. e non per altre imprese o in proprio;
- la clausola n. 4.3, in forza della quale l'affiliata si impegna a non compiere nella zona geografica assegnatale alcun altro servizio di trasporto e logistica se non per conto dell'affiliante;
- la clausola n. 4.4, in forza della quale il franchisee deve rivolgersi esclusivamente a un'altra affiliata della G.I. S.p.A. (anche in diretta via sostitutiva) in caso di impossibilità di svolgere direttamente il servizio;
- la clausola n. 5.1, in forza della quale tutte le spedizioni, nazionali o internazionali, da compiersi in territorio esterno alla zona di esclusiva devono essere affidate soltanto ad altre sedi G.;
- la clausola n. 5.2, in forza della quale l'affiliata - in conformità, oltretutto, con l'[art. 3](#), co. 4, lett. b), [L. n. 129 del 2004](#) - deve realizzare un determinato fatturato minimo;
- la previsione del regolamento sub doc. E (pag. 9, n. 4.1.3), per cui il franchisee si obbliga a partecipare a un apposito consorzio costituito dalla rete delle società affiliate, "diretta e coordinata" (quasi a riecheggiare l'[art. 409](#), n. 3, c.p.c.) dalla G.I. S.p.A.;
- l'ulteriore previsione regolamentare (pag. 30, n. 4.7.2), per cui "Assumere o accettare la collaborazione in qualsiasi forma di personale che sta lavorando o ha lavorato nei 18 mesi precedenti presso un'altra Sede o presso G.I. ... senza avere preventivamente ottenuto parere scritto consenziente e favorevole

dell'altra sede G. ... viene considerato concorrenza sleale e non è quindi ammesso": se ciò non esclude completamente l'autonomia gestionale dei rapporti di lavoro da parte dell'affiliata (in quanto viene considerata solo l'eventuale assunzione di personale a potenziale conoscenza della formula commerciale dell'affiliante), essa ne viene comunque ampiamente limitata.

3.5. Si ribadisce che tutte queste clausole sono lecite, anche perché molte di loro, proprio in ossequio alla logica del franchising, si pongono in chiave di salvaguardia anticoncorrenziale della formula commerciale ceduta dal franchisor; cionondimeno, attestano e confermano il vincolo di dipendenza economica della L.E. S.r.l., la quale, in esito allo stringente regolamento negoziale impostole dalla G.I. S.p.A., subisce una forte limitazione delle proprie "scelte alternative economiche sul mercato": da un lato, essa risulta pressoché impossibilitata a differenziare agevolmente la propria attività economica, e, dall'altro, la sua organizzazione imprenditoriale finisce con l'essere saldamente inserita nella rete distributiva "diretta e coordinata" dall'affiliante e, quindi, pressoché interamente orientata a soddisfare gli interessi produttivi.

Ed è proprio questo orientamento organizzativo in favore esclusivo della G.I. S.p.A. a inevitabilmente riverberarsi sulla forza lavoro alle dipendenze delle imprese appaltatrici della L.E. S.r.l. e a prestarsi a quel fenomeno dissociativo "fra titolarità del contratto di lavoro e utilizzazione della prestazione" - essendo incontestato, d'altronde, che L.S. era "addeito all'attività di autista di livello G1 presso l'unità operativa di Ivrea, C.so Vercelli 444 dell'appalto affidato dal committente G.I. S.p.a. ... alla L.E. S.r.l. ... a cui era stata affidata l'esecuzione dei servizi di logistica, trasporto e distribuzione merci oggetto di appalto, a sua volta subappaltati ed affidati alla D. S.r.l., datore di lavoro" (comparsa, pag. 2).

Anzi, come si legge nella sentenza n. 254/17, "le esigenze di tutela dei dipendenti dell'impresa subfornitrice ovvero, che è lo stesso, del franchisee e della filiera dei suoi appaltatori e subappaltatori, n.d.e., in ragione della strutturale debolezza del loro datore di lavoro, sarebbero da considerare ancora più intense e imprescindibili che non nel caso di un "normale" appalto".

4. Per tutte le suesposte ragioni, che assorbono ogni altra censura, l'appello dev'essere respinto, e alla soccombenza dell'appellante segue l'obbligo di quest'ultima al pagamento delle spese del grado, incrementate dell'aumento per i richiami ipertestuali - oltre al versamento dell'ulteriore importo a titolo di contributo unificato ex [art. 13](#), co. 1-quater, [D.P.R. n. 115 del 2002](#).

P.Q.M.

Visto l'[art. 437](#) c.p.c.,

Respinge l'appello,

condanna l'appellante a rimborsare all'appellato le spese del presente grado di giudizio che liquida in Euro 2.500,00 oltre rimborso forfettario IVA e CPA con distrazione in favore del difensore;

dichiara la sussistenza delle condizioni per l'ulteriore pagamento, a carico dell'appellante, di un importo pari a quello del contributo unificato dovuto per l'impugnazione.

Conclusione

Così deciso in Torino, il 13 febbraio 2025.

Depositata in Cancelleria il 24 febbraio 2025.