



Se il **contratto**

la domanda

Ho da poco avviato intense trattative con l'affiliante di un noto franchising di ristorazione rapida per la individuare, secondo le direttive, l'immobile da locare nonché ristrutturare da una società scelta dall'affiliante, di una consistente fideiussione bancaria in suo favore per il pagamento di royalty e fee d'ingresso e chiedendoci essendo ormai imminente il termine per la sottoscrizione del contratto di affiliazione, ci siamo impegnati fare per tutelarci e non perdere tutti gli investimenti realizzati?

la risposta

La prestazione del franchisee di una garanzia fideiussoria in favore dell'affiliante per il pagamento di royalty, fee d'ingresso ed eventuali merci costituisce una pratica diffusa nel franchising. Tuttavia, **l'affiliante ha l'onere di informare tempestivamente l'aspirante affiliato dell'esistenza e dell'entità di queste clausole all'interno del contratto prima di vincolare, sia pure indirettamente, l'affiliato facendogli acquisire un locale e approvandolo, prima della sottoscrizione di tale contratto.** Infatti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto l'affiliante deve comportarsi secondo buona fede e fornire tutte le informazioni necessarie, o utili, ai fini della stipulazione dello stesso come previsto dall'art. 6, comma 1°, della legge 129/2004 sul franchising. Tale disposizione specifica la norma generale vigente in materia di contratti di cui all'art. 1337 c.c., per il quale: *"Le parti nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto devono comportarsi secondo buona fede"*.

La 129/2004 prevede, in particolare, che il contratto debba

essere fornito all'affiliato 30 giorni prima della sua firma per consentirgli di valutare gli impegni che con esso andrà ad assumere. Tale previsione di legge vuole, quindi, evitare che in seguito l'affiliato si veda indotto a effettuare prestazioni in vista del contratto, prima ancora di averlo ricevuto 30 giorni prima della firma e, quindi, per evitare che abbia delle sorprese nello stesso contratto che gli viene sottoposto.

Tale norma vieta, dunque, all'affiliante, in modo ancora più pregnante dell'art. 1337 c.c., di ottenere che il futuro affiliato inizi a effettuare prestazioni finalizzate all'avvio dell'attività in franchising prima di aver ricevuto il contratto e, in ogni caso, prima della stipula, come in questo caso l'acquisizione del locale con il gradimento dell'affiliante e l'inizio di talune attività di ristrutturazione suggerite dallo stesso affiliante, proprio per non trovarsi poi già impegnato economicamente in vista di un accordo di cui non conosce tutte le altre obbligazioni a proprio carico. Alla luce di tale norma della 129/2004, l'effettuazione di prestazioni della specie da parte dell'affiliato con l'induzio-



nasconde del **sorprese**

stipula del contratto, raggiungendo un accordo di massima. Tuttavia, solo quando avevamo già provveduto a quest'ultimo ci ha finalmente fornito il testo del contratto di franchising da firmare scoprendo però l'esistenza di sottoscriverlo dopo 30 giorni dalla sua consegna. Io e mia moglie siamo molto preoccupati anche perché, finanziariamente per avviare un'attività che adesso non sappiamo come realizzare da soli. Che cosa possiamo

ne o comunque col consenso dell'affiliante può costituire oltre che una responsabilità precontrattuale ex art. 1337 c.c. anche l'avvio tra le parti di un vero e proprio pre-contratto di franchising in forma orale per effetto delle prestazioni reciproche già avvenute (acquisizione del locale gradito dall'affiliante da parte dell'affiliato e trasferimento del know how di sistemazione del locale da parte dell'affiliante all'affiliato). Questo contratto orale è nullo per due motivi: per mancanza della forma scritta, prevista dalla legge 129/2004, e perché le condizioni contrattuali complessive del contratto di franchising, che regolerà l'intero rapporto tra le parti, non sono state rese note all'affiliato addirittura 30 giorni prima dell'effettuazione di tali prestazioni. Conseguentemente, tutto si gioca sull'onere dell'affiliato di provare che tali prestazioni in vista del contratto, e

quindi l'acquisizione del locale, la firma del contratto di locazione e l'avvio dei lavori di ristrutturazione dello stesso siano stati voluti o comunque consentiti dall'affiliante e che, quindi, possa provare tale coinvolgimento dell'affiliante attraverso scambio di mail, fax, lettere o prove testimoniali. **Avendo tali prove, l'affiliato potrà agire in giudizio per far dichiarare la nullità del contratto orale o, comunque, la violazione dell'art. 6 della L. 129/2004 e dell'art. 1337 c.c., e chiedere il risarcimento del danno subito**, corrispondente alle spese sostenute per la locazione e la ristrutturazione del locale, nonché le ulteriori spese di cui l'affiliato riesca a provare l'esistenza e il nesso di causalità e, con un pizzico di difficoltà in più, anche il lucro cessante e cioè i futuri guadagni.

© RIPRODUZIONE VIETATA

IL FRANCHISOR HA L'OBBLIGO DI INFORMARE TEMPESTIVAMENTE L'ASPIRANTE AFFILIATO DELL'ESISTENZA E DELL'ENTITÀ DELLE EVENTUALI CLAUSOLE ALL'INTERNO DEL CONTRATTO PRIMA DI VINCOLARE, SIA PURE INDIRECTAMENTE, L'AFFILIATO FACENDOGLI ACQUISIRE UN LOCALE E APPROVANDOLO, PRIMA DELLA SOTTOSCRIZIONE DEL CONTRATTO.

Avv. Chiara Morlacchetti
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it