

## ARGOMENTO: IN UN CONTRATTO GIÀ IN ESSERE È LEGITTIMA LA MODIFICA DEL MANUALE OPERATIVO

D:

**Sono affiliato da due anni a una società nel settore della commercializzazione al dettaglio di prodotti sia alimentari che per la casa. Il contratto prevede che le spese del trasporto delle merci siano poste a carico del franchisor (consegna "franco - negozio"), ma in realtà tali oneri sono stati di fatto sempre da me sostenuti, sebbene l'affiliante mi avesse più volte detto che tale situazione era dipesa da ragioni di mera impostazione contabile, e che gli importi sarebbero rientrati grazie a maggiori margini o note di credito. Tuttavia, questo non si è verificato. La società affiliante ha poi modificato il manuale operativo prevedendo invece che le spese dei trasporti siano poste a carico dell'affiliato, e ciò in contrasto con le previsioni del contratto di franchising. È legittimo tale inserimento e, se no, come mi posso tutelare?**

R:

Il contratto di franchising, in quanto tale, è un negozio bilaterale avente, al pari di qualsiasi altro contratto, forza di legge tra le parti, ai sensi dell'art. 1372 c.c., e pertanto è fonte di obbligazioni principali ed accessorie tra le parti che lo sottoscrivono, derogabili solo attraverso un nuovo accordo scritto.

Nel caso presentato in questo quesito, per quanto riguarda gli oneri accessori dell'attività in franchising, quali le spese di trasporto, il contratto prevede che queste siano poste a carico dell'affiliante in virtù della clausola "franco-negozio" degli approvvigionamenti forniti.

Tale clausola implica chiaramente che il costo del trasporto e i relativi rischi delle merci inviate all'affiliato siano a carico dell'affiliante sino alla consegna nel punto vendita dell'affiliato per la vendita al dettaglio.

Nell'esecuzione del contratto, può avvenire, come in questo caso, che l'affiliante ponga di fatto a carico dell'affiliato i costi di trasporto della merce che distribuisce all'affiliato.

È indubbio che una tale traslazione di costi rispetto alle previsioni del contratto possa provocare una contrazione dei margini di commercializzazione dell'affiliato e una riduzione dell'utile lordo ipoteticamente prospettato dal franchisor al momento delle trattative per la stipula del contratto.

In ogni caso, le eventuali assicurazioni dell'affiliante sul recupero delle spese in virtù di maggiori margini futuri devono trovare effettivo riscontro in più elevati margini, che non contraggano però la competitività del punto vendita dell'affiliato e i fatturati.

Se tali recuperi però non avvengono, l'affiliato dovrà poter pretendere dall'affiliante sia il rimborso dei costi di trasporto delle merci fornite dall'affiliante in precedenza sostenuti, e sia di non dover sostenere in futuro tali costi facendo valere esplicitamente la clausola "franco - negozio".

## Il nostro esperto risponde

Ma l'aspetto più interessante della questione su cui soffermarsi riguarda l'inserimento nel manuale operativo della rete, di una previsione che, di fatto, pone a carico dell'affiliato i costi di trasporto della merce acquistata dall'affiliante, con una espressa deroga alla clausola "franco-negoziio" prevista dal contratto.

Il manuale operativo, come è noto, consiste nell'insieme di istruzioni operative per la gestione dell'attività in franchising che rappresentano il frutto del know-how originale dell'affiliante.

Ovviamente, tali istruzioni operative raccolte nel manuale, proprio perché espressione del know how dell'affiliante, devono restare segrete e il contratto di franchising prevede nei confronti di tutti gli affiliati e dei relativi dipendenti obblighi di riservatezza in ordine ai contenuti delle istruzioni operative che compongono il manuale.

La necessità di evoluzione del know how dell'affiliante ai fini del mantenimento delle posizioni di competitività raggiunte e anzi della loro espansione nel mercato, richiede che l'affiliante possa modificare le istruzioni operative contenute nel manuale.

Per questo motivo, il contratto prevede in genere che l'affiliante abbia la piena discrezionalità di modifica delle istruzioni operative organicamente raccolte nel manuale.

Senza tale discrezionalità di modifica riservata all'affiliante, la rete sarebbe priva di competitività futura e, in assenza di evoluzione del know how dell'affiliante, sarebbe avviata a un inevitabile declino, come purtroppo è avvenuto per molte reti che non sono riuscite ad adeguare il proprio know how alle nuove esigenze del mercato.

Tale discrezionalità di adeguamento nel manuale in funzione dell'evoluzione del know how dell'affiliante incontra due però ordine di limiti, che hanno un'origine comune, e cioè la rilevanza economica delle modifiche del manuale.

Il primo di tali limiti riguarda, più in generale, l'impossibilità per l'affiliante di attuare attraverso le istruzioni indicate nel manuale uno stravolgimento dell'immagine del punto vendita che comporti la necessità di nuovi investimenti. Il secondo limite, che ci interessa più diretta-

mente, è quello dell'impossibilità di inserire nel manuale adempimenti che si traducano in maggiori proventi a favore dell'affiliante, ovvero in maggiori costi dell'affiliato, quali ad esempio i costi di pubblicità, i cui importi dovrebbero trovare collocazione nel contratto o essere liberamente negoziati in corso di attività.

Pertanto, il manuale non può contenere disposizioni che alterino le obbligazioni economiche tra le parti e l'equilibrio tra le stesse stabilite nel contratto, come proprio nel caso che ci interessa della deroga alle previsioni del contratto in materia di costi di trasporti della merce venduta dall'affiliante.

L'affiliato può quindi benissimo contestare all'affiliante la corretta interpretazione da dare alla norma contrattuale relativa alle spese di trasporto che sono da porsi a carico dell'affiliante proprio per una espressa previsione contrattuale e, qualora intervengano variazioni nel manuale che pongono a carico dell'affiliato tali spese, può contestare la legittimità e l'efficacia di tali modifiche del manuale perché in contrasto con il contratto scritto.

Va da sé che la soluzione migliore del problema è quella di trovare un accordo con l'affiliante, ma se questi persistesse nella sua illegittima richiesta di porre a carico dell'affiliato i costi di trasporto, quest'ultimo potrebbe ricorrere nei confronti dell'affiliante ad una formale diffida ad adempiere e, nel mancato adempimento da parte dell'affiliante, dichiarare quindi la risoluzione del contratto per inadempimento dello stesso se l'aggravio di tali costi fosse insostenibile e fosse preferibile lasciare la rete piuttosto che continuare a sopportarlo.

In alternativa, potrebbe fare riserva di ripetizione di tali maggiori oneri, possibilmente annualmente per evitare di cadere in possibili prescrizioni, quantificando la somma di cui chiede il rimborso, e poi potrebbe agire per tale rimborso contro l'affiliante al termine del contratto, chiedendo capitale ed interessi.

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA

**Dott. Davide Moriconi**  
Studio Legale Grassi