

DALLA PARTE DEL FRANCHISEE

ARGOMENTO: QUANDO LE DECISIONI DEL FRANCHISOR NON PIACCIONO ALL’AFFILIATO

D:

Sono affiliato a un franchising di articoli sportivi e prodotti per il fitness. Il contratto da me stipulato originariamente mi impone la modifica, nel tempo, degli elementi di arredo e di esposizione, secondo le eventuali nuove impostazioni della rete. Il mio franchisor, in forza di tale clausola, da due anni mi invia, con una certa frequenza e senza interpellarmi in proposito, merce destinata unicamente all’arredo del punto vendita che sostituisce quella precedentemente fornitami e che non posso più utilizzare, con una conseguente perdita secca che sta riducendo sensibilmente i miei margini di guadagno. È corretto questo comportamento?

R:

Generalmente i contratti di affiliazione contemplano un obbligo di acquisto iniziale degli arredi da parte dei franchisee e, contestualmente, permettono al franchisor di modificare la configurazione del punto vendita con nuovi arredi, da acquistare sempre tramite il franchisor, così da rendere più accattivante l’immagine dei negozi, mantenendo una certa uniformità di immagine del network. In via di principio, è dunque da considerarsi **legittimo un contratto che imponga al franchisee di acquistare, nel tempo, nuovi elementi di arredo e di esposizione per assicurare ai negozi una maggior capacità di attrarre la clientela e mantenere un’omogeneità di immagine**. Tale potere del franchisor è, tuttavia, temperato da una precisa disposizione e, specificatamente, l’art 3 IV comma della Legge n. 129/2004 sul franchising che impone, a pena di nullità del contratto, l’obbligo per il franchisor di indicare i costi di investimento che graveranno sul franchisee. Tale previsione comporta che l’ammontare degli investimenti deve necessariamente considerare, oltre a quelli iniziali, anche gli eventuali volumi di

Il nostro esperto risponde

investimento successivi, specialmente se periodici, per l'adeguamento dell'immagine del punto vendita, imposti al franchisee. **Quindi, le imposizioni di acquisto di nuovi beni in funzione esclusivamente di arredo e di esposizione, non essendo, dunque, da considerarsi come meri costi correnti di esercizio commerciale poiché non destinati alla vendita, debbono essere obbligatoriamente previsti in contratto come costi di investimento (unitamente a quelli iniziali).** Qualora tale indicazione di investimento sia inserita nel contratto conformemente alla legge, è evidente che le periodiche imposizioni di acquisto di nuovi arredi, specie se in sostituzione di quelli in precedenza acquistati, non potranno in alcun modo superare l'ammontare degli investimenti indicati in contratto, in quanto trattasi di un dato - i costi di investimento appunto - assolutamente indispensabile per consentire al franchisee di valutare la convenienza dell'affare e, quindi, di compiere con consapevolezza le proprie scelte economiche. È infatti chiaro che, nella preliminare valutazione del vantaggio dell'attività commerciale proposta dal franchisor, il franchisee dovrà tener conto di questo importante dato economico, in quanto, per la sopravvivenza sul mercato, è indispensabile che i costi di investimento (iniziali e successivi) siano quantomeno ammortizzabili con il volume di fatturato realizzabile dal franchisee, ossia, in altre parole, con le vendite di prodotti (in questo caso, articoli sportivi) ai clienti finali. Questo per garantire al franchisee che i margini di utile commerciale permettano sempre una adeguata copertura oltre che dei costi di esercizio anche di quelli di investimento del locale, compreso l'esborso per le successive forniture di beni destinate all'arredo.

Pertanto, nell'ipotesi in cui il valore delle imposizioni di tali beni risulti addirittura non indicato in contratto, ci si troverebbe dinanzi a una grave

irregolarità con violazione dell'art. 3 della Legge 129/2004 e, conseguentemente, dell'art. 1418 c.c., che sanziona la violazione di una norma imperativa con la nullità del contratto.

Il franchisee leso da tale illegittimo comportamento, derivante dall'assenza totale di un ammontare di investimenti indicati in contratto, potrebbe, dunque, per indurre la cessazione delle continue imposizioni di acquisto di nuovi arredi, prospettare al proprio franchisor l'intenzione di agire in giudizio per far dichiarare nullo il contratto, con conseguente richiesta di restituzione di quanto corrisposto per investimenti (iniziali e successivi) e di un congruo risarcimento del danno, per effetto della prematura interruzione del rapporto da imputare allo stesso franchisor, proprio per effetto della nullità del contratto per violazione della Legge 129/2004. Viceversa, nel caso in cui sia stato inserito nel contratto un importo indicativo degli investimenti, in conformità all'art. 3 della Legge 129/2004, ma il valore delle imposizioni di acquisto di nuovi arredi superi l'ammontare degli investimenti così indicato, il comportamento del franchisor costituisce un vero e proprio inadempimento contrattuale, determinante una ingiusta contrazione dei margini di utile commerciale dell'affiliato, in quanto i costi di investimento per arredi imposti periodicamente confliggerebbero con l'equilibrio tra costi e ricavi dell'attività in franchising intrapresa dal franchisee e potrebbero porre problemi per l'efficace ammortamento complessivo degli investimenti. In tal caso, il franchisee può, richiamando il contratto, rifiutare l'acquisto dei nuovi arredi o trattare compensazioni economiche, quali acquisti di merci con maggiori margini per riassorbire il maggior costo dei nuovi arredi.

© F&F PRODUZIONE VIETATA

Dott. Luigi Papi
Studio Legale Grassi