

DALLA PARTE DEL FRANCHISEE

ARGOMENTO: RITARDI NELLA CONSEGNA DELLA MERCE: INADEMPIMENTO CONTRATTUALE

D:

Sono affiliato a un franchising per la commercializzazione di calzature femminili.

Purtroppo, a ogni cambio stagione, la merce, che da contratto devo acquistare solo dal franchisor, mi viene spedita con ingiustificata lentezza, provocandomi forti cali di fatturato. Esiste, per legge, una scadenza entro la quale devono essere consegnati al franchisee i prodotti da rivendere al dettaglio o il franchisor ha "carta bianca"?

R:

La legge 129/2004 tace in merito a specifici termini di approvvigionamento entro i quali rifornire gli affiliati poiché, a indicare tali scadenze, dovrebbe provvedere, di regola, il contratto di affiliazione, nell'interesse di entrambi gli imprenditori contraenti. Tuttavia, essendo il contratto ispirato al principio di autonomia contrattuale (art. 1322 c.c.), **può verificarsi che il franchisor, facendo leva magari sull'inesperienza del franchisee, ometta volutamente di inserire i termini di approvvigionamento, nonostante l'espressa previsione di acquisto esclusivo delle merci presso il franchisor.**

Il nostro esperto risponde

In tal caso, pur non essendo illecita un tale tipo di omissione contrattuale, occorre tener presente che nell'esecuzione di qualsiasi contratto, compreso quello di franchising, entrambe le parti debbono attenersi alle regole generali sancite dal Codice, *in primis* agli artt. 1175 e 1375 c.c., adottando un **comportamento ispirato ai principi di correttezza e buona fede** per preservare gli interessi di tutti i contraenti e il naturale legittimo affidamento che l'uno ripone nell'onestà e serietà dell'altro, a prescindere dall'esistenza di specifici obblighi contrattuali. Dunque, poiché la mancata tempestiva fornitura delle merci da parte del franchisor prima dell'inizio stagione, in concomitanza con un obbligo di approvvigionamento esclusivo, non consente al franchisee di effettuare, in concorrenza con gli altri esercizi della rete o con quelli che vendono merci corrispondenti ma con altro marchio, un efficace e tempestivo allestimento delle vetrine che consenta di attrarre il maggior numero di clienti e di commercializzare i prodotti stessi nella propria zona di esclusiva, il comportamento del franchisor, anche in difetto di una scadenza convenzionale per l'effettuazione dell'approvvigionamento delle merci, rappresenta un **grave inadempimento contrattuale per violazione degli artt. 1375 e 1175 c.c., poiché paralizza l'attività del franchisee.**

Infatti, l'affiliato non solo non riceve la merce tempestivamente per poterla rivendere in tempi ottimali, ma non può neanche surrogare a tal inadempimento approvvigionandosi, di merce equivalente, presso terzi, in virtù del vincolo di approvvigionamento esclusivo, specie se si tratta di prodotti con il marchio del franchisor. L'obbligo di acquisto esclusivo della merce

presso il franchisor non è altro che un mandato conferito dal franchisee nei confronti della casa madre a produrre e a vendere all'affiliato la merce.

Il mandato, secondo quanto stabilito dal Codice, deve essere eseguito dal mandatario con la diligenza del "buon padre di famiglia" ex art. 1710 c.c., e, più nello specifico, inerendo questo particolare mandato all'esercizio di una attività professionale, trova miglior applicazione il principio della diligenza del "buon professionista", di cui al secondo comma dell'art. 1176 c.c., con conseguente valutazione della diligenza con riguardo, proprio, alla natura dell'attività esercitata. In presenza di violazioni di doveri di correttezza e buona fede nell'esecuzione del contratto, il franchisee, previa preventiva ricerca di un altro fornitore che gli consenta di poter continuare la propria attività anche in assenza degli approvvigionamenti del franchisor, possa avanzare nei confronti di quest'ultimo una formale diffida ad adempiere, contestando il grave ritardo nelle forniture, con conseguente indicazione allo stesso di un congruo termine per l'invio della merce, anche in relazione alle vendite stagionali, tenendo conto che, decorso inutilmente detto termine, il contratto s'intenderà senz'altro risolto.

Una volta risolto il contratto di diritto, il franchisee ben potrà, quindi, agire in giudizio nei confronti del franchisor per far valere la sua responsabilità contrattuale e ottenere, dunque, il risarcimento dei danni subiti.

© RIPRODUZIONE VIETATA



Dott. Luigi Papi
Studio Legale Grassi