

Obbligazioni e contratti

Durata minima del contratto di franchising e illegittimità del recesso da parte dell'affiliante

di Valerio Sangiovanni, Avvocato

Seminario di specializzazione

Contratto di agenzia, gli agenti e la distribuzione

Scopri di più

Corte di cassazione, Sez. 3, 2 maggio 2024, n. 11737, Pres. Scarano, Rel. Tassone

Parole chiave

Affiliazione commerciale – Durata minima - Recesso

Massima: *“Come nel caso del franchising a tempo determinato, anche nel caso del franchising a tempo indeterminato risulta contrario a buona fede il recesso dell'affiliante prima del decorso della durata minima di almeno tre anni, dato che questo periodo costituisce il lasso di tempo minimo sufficiente all'ammortamento dell'investimento da parte dell'affiliato”.*

Disposizioni applicate

Art. 3 l. n. 129/2004 (forma e contenuto del contratto)

CASO

Nell'aprile 2008 una nota compagnia telefonica conclude un **contratto di affiliazione commerciale** con una s.r.l., con conseguente apertura di un punto vendita in una delle principali strade commerciali di Milano. Nel settembre 2011 il contratto di *franchising* viene rinnovato con modifiche. Nel gennaio 2013, la compagnia telefonica recede dal contratto, osservando un termine di preavviso di soli tre mesi. L'affiliato agisce in giudizio sostenendo l'illegittimità del recesso.

SOLUZIONE

La Corte di Cassazione accoglie la domanda presentata dall'affiliato e accerta l'illegittimità del recesso. Il contratto di *franchising* era stato **stipulato a tempo indeterminato**. La Suprema Corte ritiene che anche in questo caso debba essere osservata la durata minima di tre anni prevista

dalla legge, cosicché un recesso operato prima di detto termine è illegittimo.

QUESTIONI

La legge sull'affiliazione commerciale (legge 6 maggio 2024, n. 129) ha appena compiuto venti anni. Si tratta di un testo normativo che ha ampia applicazione pratica: **i centri commerciali e le strade commerciali** delle città italiane sono piene di negozi in *franchising*. La legge n. 129/2004 è finalizzata a compensare lo strapotere dell'affiliante rispetto all'affiliato, mediante una serie di norme che attutiscono le asimmetrie economiche e informative.

Nell'ambito di queste disposizioni a tutela dell'affiliato si può menzionare l'art. 3 comma 3 l. n. 129/2004, secondo cui *“qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una **durata minima sufficiente** all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni”*. Da questa norma può ricavarsi che il contratto di affiliazione commerciale può essere, a seconda dei casi, a tempo determinato oppure indeterminato. La tecnica usata dalla disposizione è quella di prevedere una durata minima in termini assoluti (tre anni), ma anche la possibilità che la durata minima necessaria venga ritenuta dal giudice maggiore. Ciò che rileva è che l'affiliato abbia la possibilità di ammortizzare gli investimenti. Se per ammortizzare gli investimenti servono cinque anni, allora la durata minima del rapporto contrattuale è di cinque anni.

In tema di ammortamento degli investimenti, si rifletta sulla circostanza che l'affiliato ha almeno le seguenti categorie di spese cui va incontro una volta sottoscritto il contratto di affiliazione commerciale:

- il diritto di ingresso che deve pagare all'affiliante;
- i costi dei locali che vengono presi in locazione;
- i costi dell'arredamento del locale (arredamento talvolta fornito, a pagamento, dall'affiliante);
- i costi per il personale;
- le *royalties* che devono essere corrisposte a determinate scadenze sempre al *franchisor*.

Se il rapporto contrattuale dura troppo poco, l'affiliato ha costi che non riesce a recuperare svolgendo l'attività. Ci sono dei **tempi tecnici per raggiungere il pareggio** (c.d. *“break even”*). La legge, partendo dal dato di fatto del maggiore potere economico dell'affiliante, impone una durata minima per il rapporto di *franchising*.

L'art. 3 comma 3 l. n. 129/2004 prevede la durata minima del contratto di affiliazione commerciale solo quando questo è a tempo determinato. Del resto, se il contratto è a tempo indeterminato, ciascuna parte – applicando i principi generali – può recedere quando vuole, salvo solo osservare un **termine di preavviso**. I principi sui contratti prevedono che, nei rapporti a tempo indeterminato, ciascuna parte possa recedere con un congruo preavviso. Applicando tuttavia rigidamente questa regola al caso dell'affiliazione commerciale, si avrebbero conseguenze paradossali: se il contratto è a tempo indeterminato, l'affiliante

potrebbe recedere dopo pochi mesi, senza rispettare la durata minima di tre anni.

Il principio di diritto affermato dalla Corte di cassazione nell'ordinanza in commento è che, come nel *franchising* a tempo determinato, anche nel caso del *franchising* a tempo indeterminato risulta **contrario a buona fede il recesso** dell'affiliante prima del decorso della durata minima di almeno tre anni, dato che questo periodo costituisce il lasso di tempo minimo sufficiente all'ammortamento dell'investimento da parte dell'affiliato.

La compagnia telefonica si difende sostenendo che, nel caso di specie, sarebbe stato concluso un contratto di affiliazione commerciale *light*, che implica pochi costi e investimenti per l'affiliato. Secondo questa tesi non sarebbe dunque necessario osservare il termine di durata minimo di tre anni. La Corte di cassazione tuttavia rigetta questa argomentazione, osservando che la compagnia telefonica aveva imposto significativi costi al *franchisee*.

Si ricorderà che il contratto di affiliazione commerciale era stato concluso tra le parti nell'aprile 2008 ed era stato rinnovato con modifiche nel settembre 2011. La società di telefonia sostiene la tesi che si tratta di un unico rapporto di *franchising* (nonostante la presenza di due testi scritti successivi), cosicché – complessivamente – il rapporto contrattuale è durato più di tre anni, dal momento che il recesso è del gennaio 2013. La Corte di cassazione tuttavia non accoglie questa argomentazione. Difatti il secondo contratto di *franchising* (quello del settembre 2011) conteneva la clausola ai sensi della quale detto contratto rappresenta “*l'intera ed unica convenzione tra le parti che sostituisce ogni precedente accordo orale e scritto intercorso tra le parti*”. Il contratto del 2011 è dunque nuovo e, afferma la Suprema Corte, va assicurata in ogni caso la durata minima di tre anni.

Seminario di specializzazione

Contratto di agenzia, gli agenti e la distribuzione

Scopri di più