

# Il recesso *ad nutum* dai contratti di distribuzione commerciale e congruità dei termini di preavviso



**N**ell'ambito della distribuzione commerciale vengono comunemente ricondotte diverse fattispecie contrattuali. Fra queste rientrano, in particolare, i contratti di concessione di vendita comunemente definiti come contratti di distribuzione e i contratti di franchising: si tratta di figure giuridiche molto utilizzate nel settore retail, sia a livello nazionale che internazionale, assimilabili sotto svariati profili, che presuppongono rapporti di collaborazione commerciale anche di lunga durata. Svincolarsi da tali rapporti può essere talvolta problematico e può dar luogo a responsabilità. La concessione di vendita è quel contratto attraverso il quale un soggetto (concedente) si impegna a vendere con continuità i propri prodotti ad altro soggetto (concessionario), che a propria volta si obbliga ad acquistarli, a promuovere la vendita e a rivenderli presso la propria clientela entro limiti geografici e - assai spesso - anche temporali ben definiti. Si tratta di soggetti economicamente e giuridicamente indipendenti che operano ciascuno a proprio rischio. Il grado di collaborazione fra concedente e concessionario, tuttavia, può essere più o meno intenso a seconda che sia o meno pattuita una esclusiva a favore del concessionario e, talvolta, anche a favore del concedente. La concessione di vendita non è un contratto tipico, vale a dire espressamente disciplinato dal nostro ordinamento e la sua regolamentazione è per lo più rimessa alla volontà delle parti. Non esiste quindi un obbligo di forma scritta, sebbene tale forma sia opportuna per dare maggiore certezza alla relazione commerciale, né una durata minima del contratto. Le stesse considerazioni valgono nei rapporti internazionali, non essendo il contratto di concessione di vendita espressamente regolamentato, salvo rare eccezioni.

Il contratto di franchising è molto simile a un contratto di concessione esclusiva ma presuppone una maggiore compenetrazione del franchisee nella rete distributiva del franchisor del quale condivide i segni distintivi e *il know how*, essendo il franchisee inserito nel "sistema" del franchisor. Diversamente dal contratto di concessione di vendita il contratto di franchising a livello nazionale è espressamente regolamentato (L. 6/05/2004 n. 120 e D.M. 2004/2005). In particolare, sono regolamentati gli obblighi di *disclosure* del franchisor nella fase negoziale, la durata minima del contratto, che non può essere inferiore a tre anni e comunque a una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento del franchisee, la forma del contratto, che deve essere scritta a pena di nullità, nonché una serie di elementi che il contratto di franchising deve contenere fra i quali la specifica del *know-how* fornito dall'affiliante all'affiliato. A livello internazionale, non tutti i paesi hanno una regolamentazione specifica in materia di franchising. Può dirsi tuttavia che quasi tutti i paesi prevedono obblighi di *disclosure* a carico del franchisor, quale parte "debole" del rapporto.

Una volta instaurato un rapporto di collaborazione esclusiva, sia esso sotto forma di concessione di vendita che di franchising, la decisione del concedente/franchisor di recedere dal contratto, indipendentemente da un in-

dempimento del concessionario/franchisee, deve essere valutata con molta attenzione quanto alle modalità e al termine di preavviso del recesso in quanto non sempre i termini di preavviso previsti dalle parti al momento della stipula del contratto sono idonei e ragionevolmente sufficienti a compensare la perdita economica che la cessazione del rapporto determina nella sfera del concessionario/franchisee.

Ove il contratto sia a tempo determinato (ad esempio 5 anni), come spesso accade nella prassi contrattuale, il recesso è solitamente escluso perché si presuppone che le parti abbiano inteso vincolarsi per l'intera durata del contratto. Qualora le parti abbiano comunque previsto un diritto di recesso anticipato con un termine di preavviso breve è importante che il concedente/franchisor valuti la congruità del preavviso in relazione alla situazione concreta del distributore/franchisee, indipendentemente dalle previsioni contrattuali. In particolare, nel franchising, come già detto, il recesso dal contratto non sarà in ogni caso ammesso prima della scadenza del terzo anno di vigenza del rapporto e per recedere legittimamente il franchisor dovrà essere in grado di dimostrare che l'investimento del franchisee è stato interamente ammortizzato. La giurisprudenza ha ritenuto, ad esempio, non congruo un termine di 12 mesi per un contratto di 10 anni di durata e congruo un preavviso di 3 mesi in relazione a un contratto di 26 mesi. In altre situazioni la giurisprudenza ha applicato quale parametro di riferimento il periodo di preavviso previsto dalle disposizioni in ambito di agenzia.

Analoghe considerazioni valgono per l'ipotesi di contratto a tempo indeterminato, come ad esempio nel caso di concessione di vendita esclusiva di lunga durata mai formalizzata fra le parti con un contratto scritto ovvero formalizzata ma senza l'indicazione del preavviso per il recesso dal contratto: in queste ipotesi, ad esempio, la giurisprudenza ha ritenuto congruo un termine di preavviso pari a 18 mesi, con riferimento a un contratto durato circa 25 anni.

In conclusione, non esiste in astratto un termine congruo di preavviso per recedere da un contratto di concessione esclusiva /franchising in assenza di un inadempimento del concessionario/franchisee: la congruità del preavviso di recesso andrà valutata di volta in volta in relazione alla situazione concreta, agli investimenti fatti da quest'ultimo, agli obiettivi eventualmente imposti dal concedente, nonché all'impatto che la cessazione del rapporto può avere sul fatturato del concessionario/franchisee.

Pertanto, il Giudicante chiamato a decidere una controversia promossa dal concessionario/franchisee che abbia contestato il recesso dal contratto del concedente/franchisor, ove ritenga "non congruo" il preavviso dato da quest'ultimo per recedere dal contratto, pur riconoscendo la cessazione del rapporto per effetto del recesso, potrà condannarlo a risarcire il danno.

**Avv. Giulia Comparini**