

## Vendita e Recupero dei crediti in Francia



**Maximilien GASLINI**

Avocat au Barreau de Paris  
Avvocato al Foro di Milano  
m.gaslini@glegal.eu

Gli scambi commerciali dall'Italia verso la Francia sono caratterizzati da volumi molto importanti che collocano l'Italia, da anni, nei primi posti dei paesi che importano in Francia. La vicinanza, ma anche in larga misura il dinamismo e la competitività dell'industria italiana, in grado di offrire prodotti dal livello qualitativo eccellente a prezzi concorrenziali, spiegano tale successo.

L'imponente numero di industrie in Italia, che conferiscono un'elasticità all'offerta globale italiana. È inoltre sicuramente apprezzata oltralpe. Tuttavia, in base alla nostra esperienza, la vendita di prodotti in Francia non è sempre effettuata con gli strumenti più idonei a garantire all'azienda italiana il recupero del proprio credito, sia nel caso che la cliente francese resista al pagamento, sia che, purtroppo, si trovi coinvolta in una situazione di difficoltà.

Con il presente articolo, proponiamo all'operatore economico italiano una panoramica, in chiave molto pratica e operativa, degli strumenti giuridici disponibili per prevenire le difficoltà di pagamento e, nel caso ci si trovi di fronte a un insoluto, per adoperare efficacemente le procedure più idonee al recupero del credito in Francia.

### 1 – Prevenzione

Per prevenire future difficoltà, occorre innanzitutto che l'azienda italiana verifichi che le proprie procedure operative permettano di raccogliere la documentazione idonea, in caso di necessità, a dimostrare l'esistenza del proprio credito e includere nel contratto di vendita le clausole minime di protezione.

La questione riguarda il contenuto del contratto (1.A), essendo precisato che ogni scambio tra le parti può far parte delle disposizioni contrattuali ; esaminiamo in seguito gli strumenti che contengono tali contenuti (1.B).

#### 1.A : Contenuto del contratto

##### Scelta della legge applicabile e del foro competente

In primo luogo occorre scegliere la legge applicabile alla vendita e il tribunale che sarà competente in caso di controversia.

<sup>1</sup> Circa 36 miliardi di euro / anno per le vendite dall'Italia verso la Francia

In assenza di qualsiasi pattuizione tra le parti, in caso di vendita da un'azienda italiana a un'azienda francese, sarà applicabile il diritto italiano e sarà competente il Tribunale del luogo dove sono state o avrebbero dovuto essere consegnate le merci, che potrebbe coincidere con il luogo in cui il venditore ha consegnato le merci al trasportatore pagato dall'acquirente (caso, in generale, delle vendite ex-works).

Ne consegue che il venditore italiano che non si preoccupi di stabilire il diritto applicabile e il tribunale competente potrebbe dovere affrontare, al momento del recupero giudiziale del proprio credito, delle questioni giuridiche molto complesse che vanno in senso contrario dalla necessità di ottenere una decisione rapida per recuperare il proprio credito al più presto. Allo stesso modo, il venditore farà una scelta opportuna se deciderà di optare per la competenza del Tribunale francese, molto più celere del tribunale italiano : in media un Tribunale di commercio impiega 10 mesi per emettere una sentenza di primo grado, e un mese in caso di procedura d'urgenza relativa al pagamento di un credito (v. 2). In Italia la durata media di un processo è di 3 anni.

Illustriamo qui di seguito le principali clausole di diritto francese di cui suggeriamo l'inclusione nei contratti di vendita con acquirenti francesi :

##### Menzioni relative alla vendita

Anche se può apparire come un ovvietà, la nostra esperienza insegna che talvolta succede che delle vendite siano eseguite senza che ci sia stato un ordine cartaceo (o elettronico) preventivo che identifichi in modo chiaro i prodotti, la loro qualità (colore, materia) o la loro quantità esatta.

La rapidità con la quale certe vendite sono concluse e le necessità commerciali di evitare troppa "carta" possono condurre l'azienda a vendere dei prodotti essendo completamente scoperta a livello documentale. Una buona soluzione a tale situazione può essere costituita dalla conferma d'ordine (v.1.B).

<sup>2</sup> Regolamento CE 593/2008, art. 4-1 a)

<sup>3</sup> Regolamento CE 44/2001 art. 2 : in alternativa è sempre possibile ritenere la competenza del Tribunale del covenuto

<sup>4</sup> Regolamento CE 44/2001 art. 5.1

## Termini di pagamento

In assenza di diversa pattuizione, il termine nel quale deve intervenire il pagamento è pari a 30 giorni dalla data della consegna.

Le parti possono convenire di termini più lunghi, di una durata massima :

- di 45 giorni fine mese dalla data della fattura;
- 60 giorni dalla data della fattura.

In caso di violazione di tale regola, entrambe le parti potrebbero essere oggetto di un ammenda.

## Clausola relativa alle penali in caso di ritardato pagamento

Il diritto francese prevede che in caso di pagamento ritardato, il debitore deve versare al creditore due somme distinte :

- delle penalità di ritardo che, in assenza di altra pattuizione, sono pari al tasso di rifinanziamento della BCE + 10 punti percentuali (attualmente 10,25%/anno) . Tali penalità sono esigibili anche se non figurano su un documento contrattuale e senza che sia necessaria una messa in mora.
- una penalità per spese di recupero, pari a 40 euro, anch'essa dovuta senza che sia necessaria una messa in mora.

## Clausola di riserva di proprietà (patto di riservato dominio)

Questa clausola deve tassativamente essere scritta su un contratto o un documento che preceda o sia contestuale al consenso tra le parti e rischia di non essere valida se appare solamente sulla fattura.

Si tratta di una clausola che prevede la sospensione del trasferimento di proprietà dei beni fino al completo pagamento del prezzo. Tale clausola consente in particolare, nel caso in cui l'acquirente dovesse essere oggetto di procedura concorsuale, di recuperare i beni consegnati senza dover concorrere con gli altri creditori, o alternativamente di ottenere il pagamento preferenziale se i detti beni sono indispensabili all'attività dell'acquirente. A nostro parere la clausola di riserva di proprietà è praticamente indispensabile e purtroppo ne constatiamo spesso la totale assenza nelle relazioni di vendita della nostra clientela con gli acquirenti francesi (per un esempio di clausola, v. fine articolo).

## Clausola di limitazione di responsabilità

In Francia le clausole di limitazione di responsabilità nelle relazioni B2B sono riconosciute valide dai tribunali e

spesso sono indispensabili, a nostro parere, nel settore industriale dove i danni provocati possono ammontare a decine di milioni di euro – si pensi a un incendio provocato da un corto circuito che causa la distruzione di un'intera fabbrica...

Le clausole di limitazione di responsabilità possono avere ad oggetto : limiti al risarcimento dei danni sui beni, limiti alla garanzia di conformità, limiti agli obblighi relativi alla consegna, limiti alla garanzia contro i vizi occulti...

## 1.B : Strumenti contrattuali

Sul tema è importante osservare che in materia commerciale, in Francia, la prova è libera. Ne consegue che ogni scambio tra le parti (emails, lettere, fax) potrà essere utilizzato per dimostrare gli elementi sui quali le parti si sono messe d'accordo all'atto della vendita : prezzo, quantità, natura dei beni, termini di consegna, termini di pagamento, limitazioni di responsabilità e qualsiasi altra disposizione che le parti decidono di far entrare nella sfera contrattuale. Questa regola soffre qualche eccezione, ad esempio per la clausola di riserva di proprietà (v. sopra).

I vari strumenti utilizzabili per cristallizzare per iscritto il contenuto del rapporto sono i seguenti :

### Fattura

Molto spesso il venditore include le proprie condizioni contrattuali (termini di pagamento, incoterms, ecc) solamente nella fattura. Farlo non è mai opportuno in quanto, da un punto di vista giuridico, la fattura è emessa dopo che il rapporto giuridico si sia concluso : le parti hanno già convenuto del loro accordo e la consegna è addirittura già avvenuta.

Ne consegue che la maggior parte delle menzioni contenute in fattura saranno inopponibili all'acquirente : la fattura non è da considerarsi uno strumento contrattuale.

### Condizioni Generali di Vendita

In Francia le condizioni generali di vendita non sono più obbligatorie. Tuttavia si tratta di uno strumento di facile utilizzo che consente di introdurre tutte le clausole necessarie alla protezione completa del venditore.

Si pone la questione dell'accettazione delle condizioni generali di vendita. In diritto francese, non è necessaria un'accettazione scritta del documento da parte dell'acquirente, modalità oltretutto spesso incompatibile con le necessità del commercio.

E' sufficiente poter dimostrare che l'acquirente ha avuto conoscenza delle CGV prima di ordinare la merce : vale la regola del silenzio-assenso, purché l'acquirente abbia

<sup>5</sup> Codice di Commercio, art. L.441-6 c. 8

<sup>6</sup> Codice di Commercio, art. L.441-6

<sup>7</sup> Per conoscere il tasso BCE più recente, v.

<http://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>

<sup>8</sup> Codice di Commercio, art. L.441-6 c. 12

<sup>9</sup> Art. L.110-3 du Code de Commerce

ricevuto le CGV. Sono sconsigliati i rinvii all'esistenza di CGV sul sito internet dell'azienda, poiché ciò pone dei problemi probatori importanti.

Spesso è sufficiente che le CGV siano inviate per Fax, o insieme al catalogo, o alla conferma d'ordine. L'assenza di reazione dell'acquirente alla ricezione delle CGV, se comprovata, configurerà la sua accettazione.

## Conferma d'ordine

La conferma d'ordine è in assoluto lo strumento più snello per assicurare la trasmissione all'acquirente delle clausole minime e indispensabili applicabili alla vendita.

E' buona abitudine che i servizi commerciali dell'azienda includano tale prassi nei propri processi, e che verifichino che le conferme d'ordine utilizzate per la Francia contengano, in lingua, le menzioni necessarie (per un esempio, v. a fine articolo).

## 2- Recupero dei crediti

In Francia esistono tre procedure principali di recupero giudiziale del credito.

Se la vendita avviene tra aziende, fattispecie oggetto d'esame nel presente articolo, il Tribunale competente sarà il Tribunale di Commercio, che a differenza di quanto esiste in Italia, è anche l'entità che gestisce il registro imprese tramite la propria cancelleria.

### Diffida

Qualsiasi procedura giudiziale di recupero crediti deve tassativamente iniziare con l'invio di una diffida, in lingua francese, che metta in mora il debitore di pagare il credito, oltre alle penalità di ritardo e alla penalità specifica per spese di recupero.

Tale diffida deve essere inviata mediante raccomandata AR e deve chiaramente mettere il debitore in mora di pagare.

Spesso l'azienda italiana aspetta molto tempo dopo la scadenza delle fatture per adoperarsi a inviare, o fare notificare dal proprio avvocato, una diffida. Il motivo di tale dilazione è culturale, in quanto i ritardi di pagamento sono purtroppo abituali e fanno parte della vita del commercio. In Francia, i ritardi di pagamento sono molto meno ben accetti e occorre paradossalmente dimostrare minore pazienza: spesso un ritardo di più di un mese significa che l'azienda è in difficoltà e che il credito è a rischio.

### Decreto Ingiuntivo

Il decreto ingiuntivo, parimenti al suo corrispondente in procedura italiana, è un atto giudiziale emesso dal Tribunale su richiesta del creditore e inaudita *altera parte*, cioè senza che il debitore sia al corrente della

procedura, fino a quando il decreto stesso è emesso e viene notificato.

Dalla notifica, il debitore dispone di un termine di 30 giorni per proporre opposizione. Si instaurerà allora un procedimento ordinario dinanzi al Tribunale di Commercio, che come già indicato avrà una durata media di 10 mesi (v. sotto).

Per tale motivo è sconsigliabile l'utilizzo della figura del decreto ingiuntivo in caso di contestazioni del cliente sulle merci (qualità, ritardo di consegna ecc.), in quanto vi sarà certezza, tenuto conto di tali contestazioni, dell'opposizione.

In tal caso l'utilizzo della procedura di decreto ingiuntivo non avrà fatto altro che creare un ritardo nell'instaurarsi della procedura ordinaria (presupponiamo che il creditore, anche in caso di contestazioni sulle merci vendute, abbia interesse a una risoluzione rapida della vicenda).

### Référé

La *procédure de référé* è una procedura molto rapida (1 mese circa) che prevede la citazione del debitore dinanzi al Tribunale di Commercio e la fissazione di un'unica udienza, durante la quale sarà esposta la richiesta di condanna del debitore al pagamento. In concreto le parti si scambieranno una memoria unica prima dell'udienza (a volte poche ore prima...).

Tale procedura è utilizzabile in caso di credito da recuperare che non sia sottoposto a una "seria contestazione". Si tratta tipicamente dei casi in cui il creditore è perfettamente in grado di dimostrare il proprio credito e il debitore non ha nulla da eccepire seriamente per giustificare la propria resistenza al pagamento.

Anche se leggermente più onerosa della procedura di decreto ingiuntivo, la *procédure de référé* comporta dei vantaggi in quanto in caso di rigetto della domanda, il procedimento non si trasforma automaticamente in procedimento ordinario, lasciando così al creditore la scelta tra continuare la procedura ordinaria o desistere.

### Causa ordinaria

La causa ordinaria dinanzi al Tribunale di Commercio prevede che sia notificata al debitore una citazione.

In seguito, il Tribunale non farà altro che fissare ripetutamente delle udienze di procedura, nel corso delle quali constaterà (i) la costituzione del convenuto (ii) la trasmissione della memoria del convenuto all'attore (iii) la trasmissione della memoria di risposta dell'attore al convenuto (iv) la trasmissione della memoria di risposta del convenuto all'attore, e così via finché le parti non avranno nuovi elementi da aggiungere.

<sup>10</sup> utilizzando la procedura cosiddetta della passerella

<sup>11</sup> Da notare che i testi non sono ammessi nelle procedure civili francesi

A tale punto il Tribunale fisserà un'unica udienza di discussione al termine della quale emetterà, talvolta dopo un termine di riflessione, la sentenza di primo grado.

### Procedura concorsuale del debitore

Qualora il debitore francese versi in una situazione di difficoltà tale per cui è oggetto di una procedura concorsuale o fallimentare di diritto francese (*redressement judiciaire, liquidation judiciaire*), occorre tempestivamente procedere con un'insinuazione al passivo e, nel caso in cui le merci siano state vendute con riserva di proprietà, con una rivendicazione delle merci.

L'insinuazione al passivo (*déclaration de créances*) deve contenere una serie di menzioni obbligatorie e documenti comprovanti il credito (ordini, conferme d'ordine, contratto, fatture, bolle di consegna). Il termine per insinuare il credito al passivo del debitore è di due mesi, prolungato a quattro mesi nel caso in cui il creditore risieda all'estero, come nel caso in esame. Un'azienda con sede in Italia dispone dunque di un termine di 4 mesi dalla data di pubblicazione dell'apertura della procedura per notificare la propria insinuazione al passivo.

La rivendicazione delle merci suppone l'esistenza di una riserva di proprietà valida (v. sopra). In tal caso, occorre "rivendicare" la restituzione delle merci, diritto che in molti casi sarà l'unica possibilità efficace per un creditore chirografario. Se le merci sono necessarie al proseguo dell'attività, gli organi della procedura potranno persino decidere di pagare le merci per evitare di doverle restituire.

### Conclusioni

Il presente articolo non può sostituire un parere legale specifico per una situazione particolare. Tuttavia, illustra come l'imprenditore italiano può adoperare poche modifiche nelle proprie procedure di vendita per rendere più sicure le vendite in Francia. Tali piccole modifiche possono avere come effetto di rendere recuperabile un credito che altrimenti sarebbe perso definitivamente e costituiscono dunque, come nel nostro intento tramite il presente articolo, uno strumento di immediato e facile utilizzo all'attenzione dei nostri lettori.

#### **Maximilien GASLINI**

Avocat au Barreau de Paris  
Avvocato al Foro di Milano  
m.gaslini@glegal.eu

### Esempio di Conferma d'ordine per la Francia

CONFIRMATION DE COMMANDE						
Date :						
N. :						
<b>Fournisseur :</b> <i>Nome</i> <i>sede legale</i> <i>estremi camerali</i>				<b>Client :</b> <i>Nome</i> <i>sede legale,</i> <i>estremi camerali</i>		
<b>Adresse de livraison :</b>  <b>Date de livraison :</b>  <b>INCOTERM :</b>  <b>Paiement : 60 jours date facture</b>  <b>Moyen de paiement :</b>						
<b>Désignation des produits :</b>						
Référence	Description	Type	Couleur, matériau	Prix unitaire HT	Quantité	Total
XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
						<b>Total</b>
<b>CONDITIONS DE VENTE</b>						
1) La réception de la présente confirmation suivie de la livraison emporte acceptation des présentes conditions						
2) La date de livraison est mentionnée à titre indicatif						
3) Le vendeur ne répond pas des dommages résultant d'une utilisation incorrecte ou non conforme et la responsabilité du vendeur est quoi qu'il en soit au montant de la commande ou au remplacement des marchandises						
4) <b>CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE :</b> les marchandises objet du présent contrat sont vendues avec une clause subordonnant expressément le transfert de leur propriété au paiement intégral du prix en principal et accessoires. Les dispositions ci-dessus ne font pas obstacle dès la livraison des marchandises, au transfert à l'acheteur des risques de perte ou de détérioration des biens soumis à réserve de propriété ainsi que des dommages qu'ils pourraient occasionner. L'acheteur devra souscrire une assurance garantissant les risques nés à compter de la délivrance des marchandises. Tant que le prix n'aura pas été intégralement payé, l'acheteur devra individualiser les marchandises livrées au titre du présent contrat et ne pas les mélanger avec d'autres marchandises de même nature provenant d'autres fournisseurs. A défaut d'individualisation, le vendeur pourra en exiger le remboursement ou reprendre celles encore en stock. L'acheteur ne pourra, pour quelque raison ou cause que ce soit, procéder à la revente des marchandises acquises en vertu des présentes tant que leur prix n'aura pas été intégralement réglé au vendeur.						