

CAMERA DEI DEPUTATI N. 768

PROPOSTA DI LEGGE

d'iniziativa del deputato CARLUCCI

Disciplina del *franchising*

Presentata il 6 maggio 2008

ONOREVOLI COLLEGHI! — Il *franchising*, in questi ultimi anni, ha avuto nel nostro Paese uno sviluppo notevolissimo. Il segreto della sua forte diffusione va sicuramente individuato soprattutto nella sua formula, innovativa e competitiva, che lo caratterizza e lo propone in funzione di anticrisi rispetto alle tendenze negative che attualmente minano la tenuta strutturale del commercio e in particolare quello di piccole dimensioni. Il *franchising*, infatti, rappresenta una vera e propria strategia commerciale che richiede uomini specializzati, investimenti e conoscenza del mercato. Esso nasce proprio per dare una risposta soddisfacente e completa alle nuove domande e ai nuovi problemi del settore distributivo.

L'esigenza di una nuova regolamentazione in materia è fortemente avvertita dal mondo delle imprese, sempre più bisognose di operare in un quadro normativo certo e trasparente.

La presente proposta di legge cerca di dare una risposta a tale esigenza seguendo i principi derivanti, da un lato, dalla prassi ormai consolidata e, dall'altro, dalla regolamentazione comunitaria e dalle esperienze legislative di altri Paesi.

Il principio fondamentale che promana, non solo dall'esperienza applicativa in Italia ma, soprattutto, dalla legislazione vigente in altri Paesi, è quello che altrove è chiamato *disclosure* ossia trasparenza. Ed è proprio questo il principio posto a base della presente proposta di legge, trovando formale riconoscimento all'articolo 4. Dall'altra parte la *ratio* della presente proposta di legge è proprio quella di prevenire comportamenti scorretti di una parte a danno dell'altra e di favorire, nello stesso tempo, quella collaborazione solidale che è la condizione fondamentale per il successo e per la vantaggiosità del *franchising*. Per tale ragione si ritiene necessario, nel rispetto — come già ricordato — dell'autonomia nego-

ziale delle parti, fissare dei vincoli minimi al contenuto del contratto, a garanzia soprattutto dell'affiliato che rappresenta, oggettivamente, la parte più debole del rapporto. A tal fine è previsto (articolo 5) che il contratto a tempo determinato abbia una durata minima che consenta all'affiliato l'ammortamento delle scorte ed è altresì previsto (articolo 6) il diritto dell'affiliato a restituire all'affiliante, a

determinate condizioni, le scorte di magazzino e i beni strumentali. Si stabilisce, infine (articolo 7), una disciplina ragionevole delle clausole limitative della libertà di concorrenza.

Da ultimo preme sottolineare che la presente proposta di legge tiene conto non solo della dottrina più autorevole, ma soprattutto della giurisprudenza già consolidata in materia di *franchising*.

PROPOSTA DI LEGGE

ART. 1.

1. I contratti di *franchising* devono rispettare, a pena di nullità, i principi contenuti nella presente legge.

2. Per *franchising* si intende un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti d'autore, *know-how* o brevetti da utilizzare per la rivendita di beni o per la prestazione di servizi a utilizzatori finali.

3. Per contratto di *franchising* si intende un accordo con il quale un'impresa, affiliante, concede a un'altra impresa, affiliata, dietro corrispettivo finanziario diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un *franchising* allo scopo di commercializzare determinati tipi di beni e di servizi.

ART. 2.

1. Il *franchising* può essere dei seguenti tipi:

a) *franchising* di produzione, in cui l'affiliante è un'impresa industriale che, al fine di assicurare uno sbocco alla produzione, commercializza i propri prodotti attraverso affiliati raggruppati sotto una comune immagine di marca;

b) *franchising* di distribuzione, in cui l'affiliante opera un assortimento di prodotti, che egli seleziona presso fornitori e produttori esterni, che acquista e inserisce nel proprio *stock*, mettendoli a disposizione degli affiliati;

c) *franchising* di servizi, in cui l'affiliato non vende alcun prodotto, ma fornisce la prestazione di servizi concepiti, elaborati, messi a punto e sperimentati dall'affiliante.

2. Non rientrano nell'ambito di applicazione della presente legge il *franchising* industriale e il *franchising* di distribuzione all'ingrosso di prodotti.

ART. 3.

1. Il contratto di *franchising* comprende, a pena di nullità, gli obblighi connessi:

a) all'uso dell'immagine di marca dell'affiliante da parte dell'affiliato;

b) alla comunicazione da parte dell'affiliante all'affiliato di un *know-how*;

c) alla prestazione permanente, da parte dell'affiliante all'affiliato, di un'assistenza in campo commerciale o tecnico per la durata dell'accordo.

2. L'insegna, la denominazione commerciale e gli elementi decorativi interni ed esterni del punto di vendita o degli automezzi, nel caso di *franchising* mobile, costituiscono l'immagine di marca.

3. Per *know-how* si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante. Tale patrimonio è:

a) segreto, ovvero non generalmente noto, né facilmente accessibile e impossibile da ottenere al di fuori dell'impresa affiliante;

b) sostanziale, ovvero comprendente conoscenze importanti per la vendita di beni o per la prestazione di servizi agli utilizzatori finali, in particolare per la presentazione di beni a scopo di vendita e la loro trasformazione per la prestazione di servizi, nonché i rapporti con la clientela e in materia di amministrazione e di gestione finanziaria;

c) identificato, ovvero descritto in modo sufficientemente comprensibile, tale da consentire di verificare se corrisponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità; la descrizione del *know-how* può figurare

nell'accordo di *franchising* o in un documento separato.

ART. 4.

1. L'affiliante, venti giorni prima della firma del contratto, deve fornire all'affiliato un prospetto illustrativo con le informazioni utili a valutare la vantaggiosità dell'instaurazione del rapporto di *franchising*.

2. Le informazioni di cui al comma 1 devono riguardare la data di costituzione dell'impresa con una menzione delle fasi principali del suo sviluppo; la titolarità di marchi, brevetti e licenze; la situazione generale e locale del mercato dei prodotti o dei servizi che costituiscono l'oggetto del contratto e le prospettive di sviluppo di tale mercato; la situazione economica dell'impresa come risulta dai bilanci annuali degli ultimi due esercizi; la presentazione della rete di *franchising* comprendente l'elenco delle imprese che ne fanno parte con l'indicazione per ciascuna di esse del sistema gestionale convenuto; il numero delle imprese che, essendo legate alla rete con uno dei contratti della stessa natura di quello la cui conclusione è prevista, hanno cessato di fare parte della rete nel corso dell'anno precedente a quello del rilascio del documento in questione, con la precisazione se il contratto è venuto a scadenza o se è stato risolto o annullato; l'indicazione della durata del contratto proposto, delle condizioni di rinnovo, di risoluzione e di cessione, come l'ambito di esclusiva. Il prospetto deve, inoltre, precisare la natura e l'ammontare delle spese e degli investimenti che si riferiscono all'immagine di marca che l'affiliato deve impegnare prima di iniziare l'attività.

3. L'affiliato, entro il termine di cui al comma 1, deve fornire all'affiliante un prospetto illustrativo contenente informazioni sulla propria impresa; sulla propria solidità economica; sulle conoscenze che egli ha del mercato e sull'esperienza professionale nel settore; sulla disponibilità di locali per l'attività oggetto del contratto con l'esatta estensione degli stessi e con la

loro precisa ubicazione. Il prospetto può contenere altresì la formale richiesta di informazioni all'affiliante sull'esistenza di eventuali procedimenti giudiziari promossi negli ultimi tre anni nei confronti della sua impresa da parte di affiliati o di terzi.

4. I prospetti previsti dal presente articolo costituiscono parte integrante e sostanziale del contratto di *franchising*.

5. Qualora taluna delle parti abbia fornito false informazioni, l'altra parte può chiedere l'annullamento del contratto ai sensi dell'articolo 1439 del codice civile, a condizione che le false informazioni siano state tali da determinare la volontà della controparte alla conclusione del contratto. In ogni caso la parte ingannata può chiedere il risarcimento dell'eventuale danno subito.

ART. 5.

1. Il contratto di *franchising* può essere a tempo determinato o a tempo indeterminato.

2. Qualora il contratto sia a tempo determinato, l'affiliante deve comunque garantire all'affiliato una durata minima necessaria all'ammortamento dell'investimento e delle spese sostenute. È fatta salva l'ipotesi di risoluzione anticipata per inadempimento di una delle parti.

3. Le parti, di comune accordo, possono condizionare la durata del contratto al raggiungimento, entro un dato periodo, di determinati obiettivi economici, purché siano ragionevoli e fondati su esperienze precedenti adeguatamente documentate dall'affiliante.

ART. 6.

1. Il contratto di *franchising* deve disciplinare dettagliatamente i casi di scioglimento dello stesso.

2. A seguito di scioglimento del contratto, anticipato o per scadenza del termine, l'affiliato ha diritto a restituire all'affiliante le scorte di magazzino a condizione che esista nel contratto una clau-

sola che ne imponga l'accumulo o che sia limitativa della libertà di concorrenza; l'affiliato ha altresì diritto a restituire all'affiliante i beni strumentali utilizzati per l'esercizio dell'attività a condizione che gli stessi non siano stati ancora ammortizzati o che, per caratteristiche loro proprie o per espressa previsione contrattuale, non possano essere riutilizzati dall'affiliato per lo svolgimento di un'attività diversa o simile.

3. Nei casi previsti dal comma 2 l'affiliante è obbligato a pagare all'affiliato il relativo prezzo.

ART. 7.

1. Il contratto di *franchising* può prevedere una limitazione della libertà di concorrenza a carico dell'affiliato.

2. Sono vietate le clausole che precludono all'affiliato la possibilità di esercitare un'attività analoga o simile a quella dell'affiliante al di fuori dell'ambito territoriale che in precedenza gli era stato attribuito in esclusiva.

3. In ogni caso sono vietate le clausole che limitano la libertà di concorrenza per un periodo superiore a cinque anni.

ART. 8.

1. Per quanto non previsto dalla presente legge si applicano la disciplina sui contratti prevista dal codice civile, la disciplina vigente in materia di diritti di proprietà industriale e intellettuale, la legge 10 ottobre 1990, n. 287, e successive modificazioni, nonché la disciplina comunitaria vigente in materia.

2. La legge 6 maggio 2004, n. 129, è abrogata.

€ 0,35



16PDL0009400