

€ 4.90

ZOOM

Fare business con il *bellesere*

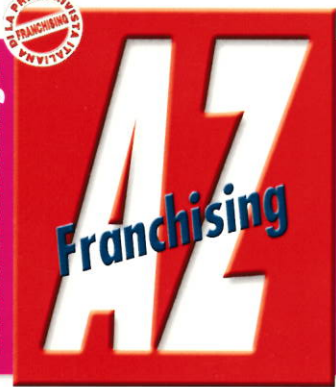
INCHIESTA

La Francia che finanzia le imprese

NORDOVEST

La ripresa passa da qui

www.azfranchising.it



FRANCHISING



Sviluppo di rete

- Le regole per avere successo con facebook
- Come prevedere e gestire i cali fisiologici del network

Alberghi

Le catene del lusso che lo fanno low cost

DIVENTA IMPRENDITORE CON MENO DI 20MILA EURO

24 OPPORTUNITÀ A BASSO INVESTIMENTO NEI SETTORI SERVIZI, PUBBLICITÀ, VIAGGI, CASA, AUTO, MOTO, FORMAZIONE, COMPRO ORO. TUTTI I COSTI PER AVVIARE DA SUBITO LA TUA ATTIVITÀ

IN PIÙ: 35 BUONI MOTIVI PER AFFILIARSI A UNA RETE - COME ESPORTARE IL MARCHIO - I CONSIGLI PER SCEGLIERE IL FRANCHISOR IDEALE

MENSILE - TARIFFA P.O.C. POSTE ITALIANE SPA - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L. 27/02/2004 N. 46) ART. 1, COMMA 1, DCB ROMA

ISSN 1194-1957

100047

9 771594 195007



Patto di non concorrenza o impedimento all'attività?

Nel contratto di franchising che mi è stato sottoposto, di durata quinquennale, è prevista una clausola di non concorrenza a fine contratto che dura 5 anni. È possibile che io inizi un'attività e la conduca per 5 anni, e poi, scaduto il contratto, debba interromperla per altri 5? È giuridicamente valido questo impegno? Devo perdere tutto il lavoro fatto?

Una clausola contrattuale che integra un patto di non concorrenza allo scioglimento del contratto è ritenuta, sia in dottrina che in giurisprudenza, compatibile con i principi generali dell'ordinamento e, in quanto tale, pienamente valida perché volta a proteggere il know how messo a disposizione dall'affiliante. Tuttavia, il patto deve rispondere a un interesse apprezzabile di una delle parti e deve essere contenuto entro convenienti limiti di tempo, determinando altrimenti un'eccessiva compressione della libertà negoziale e di iniziativa economica per l'affiliato, in contrasto sia col diritto d'iniziativa economica costituzionalmente garantito che con i principi del libero mercato sanciti dai Trattati europei. Come affermato dalla stessa Corte di Cassazione (Cass. 19 dicembre 2001, n. 16026), la clausola di non concorrenza che precluda lo svolgimento di qualsiasi attività nel settore economico di riferimento, impedendo di impiegare la propria capacità professionale, deve ritenersi contraria ai principi di ordine pubblico di rango costituzionale (artt. 41 e 35 Cost.). Nel caso in esame, la durata di 5 anni risente di impostazioni giuridiche estranee al contratto di franchising e che sono proprie, invece,

dell'istituto della cessione di ramo d'azienda. Tale impostazione, quindi, è assolutamente fuori luogo nel rapporto di affiliazione commerciale. Ma c'è di più: la validità del vincolo deve essere valida alla luce dell'art. 5 del Regolamento UE 20 aprile 2010 n.330 e alla sussistenza dei presupposti esplicitati:

- il vincolo deve riguardare beni/servizi in concorrenza con beni/servizi oggetto del contratto;
- deve essere limitato ai locali o terreni nei quali il distributore abbia operato in costanza di contratto;
- deve risultare indispensabile per proteggere il know how;
- non può eccedere la durata di un anno dalla data di cessazione degli effetti del contratto.

Pertanto, pur essendo legittima la previsione di un patto di non concorrenza post-contrattuale, quest'ultimo non potrà avere durata superiore a 12 mesi. L'affiliato, quindi, per non perdere la clientela acquisita, potrebbe continuare l'attività, ovviamente dismettendo insegne e utilizzo del know how, e aspettare che sia l'affiliante a far valere in giudizio la sua validità fornendo le prove che la cessazione sia necessaria.

© FRANCHISING ITALIA

LA CLAUSOLA È VALIDA. DEVE, PERÒ, RIGUARDARE BENI/SERVIZI IN CONCORRENZA CON QUELLI OGGETTO DEL CONTRATTO, ESSERE LIMITATA A LOCALI O TERRENI IN CUI SI È OPERATO, RISULTARE INDISPENSABILE PER PROTEGGERE IL KNOW HOW E DURARE MASSIMO 12 MESI.

Chiara Morlacchetti
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it