

**Le modifiche relative al Manuale Operativo, che in qualità di affiliato sono obbligato a seguire, devono seguire una procedura specifica oppure possono essere in un'area riservata sul sito istituzionale della rete? E in caso quanti giorni prima**

**È** pacifico che durante lo svolgimento del rapporto di affiliazione commerciale **l'affiliante decida di modificare o anche solo di ritoccare il know how inizialmente trasferito ai propri affiliati**. Più in particolare, è possibile che sorga la necessità di aggiornare alcune procedure o modalità di esecuzione riguardanti l'attività della rete a causa, per esempio, di mutamenti nelle richieste avanzate dai consumatori/clienti o per i progressi tecnologici o, più spesso, per esigenze prettamente economiche. Prima di analizzare quali siano le procedure corrette per la comunicazione agli affiliati di tali modifiche, è innanzitutto necessario precisare l'importanza di una **verifica preliminare atta ad accertare se le novità disposte dall'affiliante siano effettivamente dei semplici accorgimenti che vadano a incidere - più o meno profondamente - sull'esecuzione del contratto e quindi sull'attività della rete**, oppure siano delle disposizioni che mutino drasticamente i parametri economici

**NEL CASO IN CUI IL FRANCHISOR UNILATERALMENTE DI MODIFICARE IL KNOW HOW INIZIALMENTE TRASFERITO MA NON ADOTTI, AL CONTEMPO, UN METODO DI COMUNICAZIONE ADEGUATO AL FINE DI RENDERE INFORMATI TUTTI GLI AFFILIATI DELLA RETE SULLE NOVITÀ STABILITE, CI SI TROVEREBBE DINNANZI A UNA PALESE VIOLAZIONE SIA DELLA COSIDDETTA SOSTANZIALITÀ DEL KNOW HOW CHE DELLA SUA ACCERTABILITÀ IN CONCRETO.**

del rapporto, previsti originariamente nel contratto stipulato fra le parti e assolutamente immutabili mediante decisioni unilaterali. **Le disposizioni che incidono profondamente sul contenuto economico del contratto non possono, infatti, essere inserite ingannevolmente in allegati aggiuntivi quali il cosiddetto Manuale Operativo o altri strumenti di trasferimento del know how, ma devono essere inderogabilmente inserite nel contratto di affiliazione e consegnate, per essere esaminate dall'affiliato, almeno trenta giorni prima della sottoscrizione.**

**Posto ed evidenziata, quindi, l'assoluta illiquidità di un tale tipo di disposizione atta solo apparentemente a modificare il know how, ma nella realtà concepita al solo scopo di stravolgere gli equilibri economici posti alla base del rapporto di affiliazione, è chiaro che le modifiche disposte dall'affiliante debbano essere portate a conoscenza della rete mediante una serie di strumenti che garantiscano la piena e**



## Ritocchini al know how

**a osservare pedissequamente, per quanto riguarda la loro comunicazione agli semplicemente notificate ai franchisee via mail o mediante la pubblicazione in devono essere comunicate?**

completa ricezione da parte dei destinatari. La Legge 129/2004 tace a riguardo ma è fuori di dubbio che pur non essendo stata contemplata una procedura specifica, l'esigenza che tutti gli affiliati siano prontamente e simultaneamente informati dei cambiamenti relativi alle modalità di esecuzione dell'attività della rete rende idonee a tal fine solamente quelle metodologie, come ad esempio raccomandate con ricevuta di ritorno, posta elettronica certificata, pubblicazione in un'area riservata del sito internet istituzionale della rete (protetta mediante accesso con personali codici identificativi), che permettono di verificare in ogni momento quali affiliati abbiano preso visione della comunicazione e quali no, così da garantire una ricezione a 360 gradi da parte dell'intera rete. Nel caso in cui **l'affiliante in corso d'opera decida unilateralmente di modifi-**

La legge sul franchising tace su questo punto, ma è innegabile che ogni cambiamento va comunicato all'intera rete

**care il know how inizialmente trasferito ma non adotti, al contempo, un metodo di comunicazione adeguato al fine di rendere informati tutti gli affiliati della rete in merito alle novità stabilite, ci si troverebbe dinanzi a una palese violazione sia della cosiddetta sostanzialità del know how sia della sua accertabilità in concreto.**

Difatti, verrebbe disatteso il precetto secondo il quale l'affiliante deve trasferire all'affiliato tutte quelle conoscenze indispensabili per l'uso, la vendita, la rivendita, la gestione o l'organizzazione dei beni o servizi contrattuali. Inoltre, la Legge 129/2004 aggiunge che tale patrimonio di conoscenze deve essere descritto in maniera sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità.

© RIPRODUZIONE VIETATA

Dott. Luigi Papi  
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it