

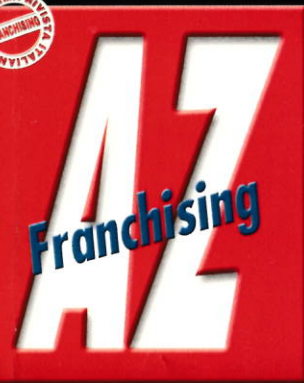
€ 4.90

INSEGNE "A 4 ZAMPE"
le opportunità del settore

REPUTAZIONE AZIENDALE
i metri di giudizio per misurarla

GIOCO ONLINE
quando è a norma di legge

www.azfranchising.it



FRANCHISING

esclusivo

OLTRE 8000 BILANCI

LE TENDENZE E I NUMERI DELL'AFFILIAZIONE COMMERCIALE.
SOTTO LALENTE DI INGRANDIMENTO I FATTURATI E GLI EFFETTIVI
GUADAGNI DELLE AZIENDE IN FRANCHISING IN ITALIA

ISSN 1594-1957
9 771594 195007
10001

E IN PIÙ
Regolamento UE: ecco
che cosa cambia per le reti

MENSILE - TARIFFA R.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



Se il franchisor "fa affari" a scapito dell'affiliato

Sono affiliato a una società che commercializza beni di consumo durevoli. Occasionalmente il franchisor propone, attraverso campagne pubblicitarie, finanziamenti a tasso zero per i clienti. La finanziaria convenzionata richiede dei tassi che la casa madre pone direttamente a mio carico. Questa operazione non è prevista dal contratto, ma il franchisor sostiene che determina un aumento delle vendite a vantaggio dell'intera rete. Ho scoperto poi che la finanziaria retrocede una commissione direttamente all'affiliante. È corretto? Che cosa posso fare?

Quando tali operazioni non sono previste nel contratto di affiliazione devono formare oggetto di un nuovo accordo tra le parti che vada a realizzare la ripartizione degli oneri derivanti dalle offerte promozionali. In mancanza di tale rinegoziazione, l'affiliante non può imporre né questa né altre offerte promozionali che determinino per l'affiliato oneri al di fuori delle previsioni del contratto o di sue eventuali deroghe scritte. Tale principio è comunemente accettato anche se non risultano precedenti legali specifici, e ne sono riprova le campagne pubblicitarie in cui si specifica che l'offerta è effettuata dai franchisee che vi abbiano aderito. Molto grave è se l'affiliante ha stipulato un accordo segreto con le finanziarie per percepire commissioni "occulte". Infatti, l'eventuale commissione che va a beneficio dell'affiliante senza che l'affiliato l'abbia approvata si traduce in un maggior costo dell'operazione stessa che, per logica e per diritto, avrebbe dovuto essere ripartito contrattualmente tra le parti. In quanto non negoziato, quindi, determina una percezione illegittima, come se un amministratore percepisse interessi in nero sui depositi bancari di un ente pubblico o di una società. Ovvia-

mente, tale commissione occulta è ancor più grave se l'affiliante, specie se con raggiri o violenza psicologica sul franchisee - come il prospettare possibili vantaggi sulle vendite senza tener conto della contrazione dei margini - abbia imposto la promozione a tasso zero. In questo caso, infatti, la percezione delle commissioni si traduce nell'acquisizione di vere e proprie royalties occulte, vietate dall'art. 3, comma IV, lettera b) della legge n. 129/2004 in materia di affiliazione commerciale. Inoltre, specie se non esiste l'accordo sulla ripartizione degli oneri, l'affiliato potrà far valere le disposizioni dell'articolo 8 della legge n. 129/2004, e potrà **agire in giudizio per ottenere l'annullamento del contratto ex art. 1439 del codice civile e il conseguente risarcimento del danno subito per effetto della "cattiva" condotta nonché della reticenza nella percezione di commissioni occulte.** Rimane comunque la possibilità di chiedere la risoluzione del contratto per violazione dell'obbligo di buona fede ai sensi dell'articolo 1375 del codice civile, specialmente se il danno provocato dai costi derivanti dal finanziamento a tasso zero concesso alla clientela va ad alterare l'equilibrio economico dell'attività dell'affiliato.

L'AFFILIANTE NON PUÒ IMPORRE AI SUOI AFFILIATI NESSUNA CAMPAGNA PROMOZIONALE CHE DETERMINI DEGLI ONERI. TUTTE LE OPERAZIONI DI QUESTO TIPO DEVONO PASSARE ATTRAVERSO UN NUOVO CONTRATTO TRA FRANCHISOR E FRANCHISEE ADERENTI.

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