

ZOOM

In proprio nel comparto bambino

GRUPPO BEGHELLI

L'affiliazione per crescere

SOTTO LALENTE

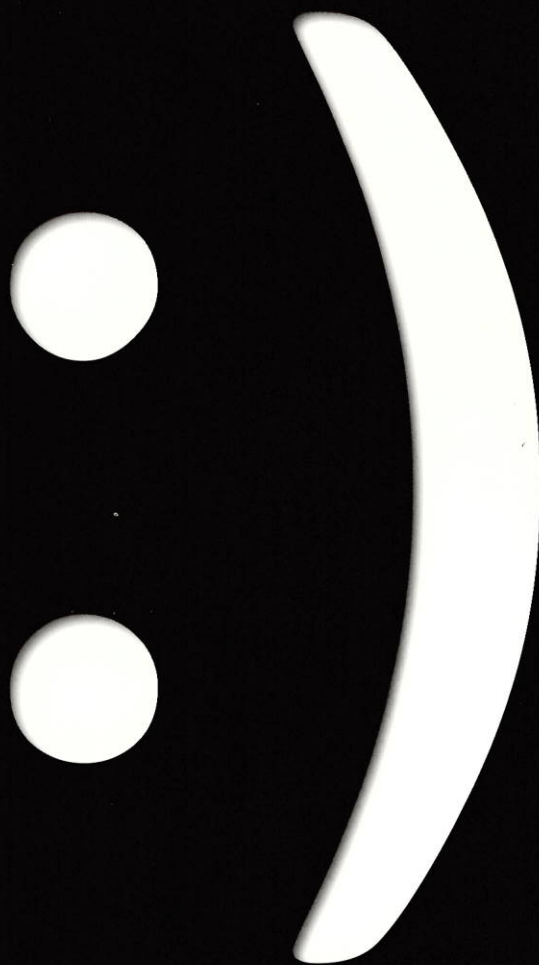
I fatturati 2010 delle reti

www.azfranchising.it



AZ
Franchising

FRANCHISING®



UNDER 35

NEL FRANCHISING C'È CHI PUNTA SU DI LORO CON AGEVOLAZIONI MIRATE. ECCO COME IL SETTORE PROMUOVE LE IMPRESE GIOVANI MENTRE BANCHE E ISTITUZIONI STANNO A GUARDARE

LE **LOCATION** STRATEGICHE
DI CENTOSTAZIONI

OCCHIALI&BUSINESS: SCENARI,
OPPORTUNITÀ E TENDENZE



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



In caso di concorrenza ravvicinata

La domanda
 Vicino al mio negozio ho scoperto l'esistenza di un punto vendita non affiliato che distribuisce i prodotti oggetto del contratto di franchising. Ho chiesto spiegazioni al mio affiliante, il quale mi ha detto di essere pienamente in regola con il contratto e di aver intenzione di aprire nella stessa zona anche un punto vendita diretto. Il contratto non dovrebbe prevedere per legge l'esclusiva territoriale? Come posso tutelarmi nei confronti del mio affiliante? Posso sospendere i pagamenti? E nei confronti del proprietario del nuovo punto vendita posso fare qualcosa?

La risposta
 La clausola di esclusiva, di norma reciproca, vincola il franchisee a non vendere beni in concorrenza con quelli del franchisor e il franchisor a non servirsi nello stesso territorio di altri franchisee. Da un lato, tale clausola consente al franchisee di recuperare gli investimenti effettuati grazie a un bacino di utenza predeterminato e, dall'altro, di garantire al franchisor la creazione di una rete omogenea.

Tuttavia, come risulta ormai pacifico per consolidata giurisprudenza, **la clausola di esclusiva "non è un elemento naturale del contratto di franchising, ma deve risultare da apposita pattuizione" poiché risponde a finalità diverse a seconda dell'ambito in cui è chiamata a operare.** Se manca questa clausola, l'affiliante potrebbe realizzare ulteriori affiliazioni o effettuare vendite dirette nello stesso territorio in cui opera il franchisee o avvalersi di altri canali distributivi, oltre al franchising, costringendo l'affiliato a sopportare la concorrenza di altri rivenditori di prodotti oggetto del contratto di affiliazione. Pertanto, se la clausola di esclusiva non è espressamen-

te prevista nel contratto, l'affiliato non potrà sospendere i pagamenti sulla base di una confermata inosservanza del franchisor a un presunto patto di esclusiva, dovendo altrimenti attribuire la mancanza allo stesso affiliato.

Viceversa, se la clausola di esclusiva è espressamente prevista nel contratto, il franchisee potrà agire per la risoluzione del contratto stesso per ottenere il risarcimento del danno subito. Laddove, peraltro, il contratto si sia già risolto, potrà comunque proporre nei confronti del franchisor una autonoma domanda di risarcimento danni, in quanto l'art. 1453 c.c. fa salvo in ogni caso il risarcimento del danno.

Di contro, non potrà far valere la clausola di esclusiva nei confronti del terzo, che non è parte del contratto di franchising, potendo in presenza dei necessari presupposti di legge ricorrere, viceversa, la strada segnata dall'art. 2598, n. 3 c.c., essendo semmai ravvisabile nella sua condotta un atto di concorrenza sleale e non di certo la violazione di obblighi contrattuali di cui il terzo non è parte.

© RIPRODUZIONE VIETATA

SE LA CLAUSOLA DI ESCLUSIVA NON È ESPRESSAMENTE PREVISTA ALL'INTERNO DEL CONTRATTO, L'AFFILIATO NON POTRÀ SOSPENDERE I PAGAMENTI SULLA BASE DI UN ASSERTITO INADEMPIMENTO DEL FRANCHISOR A UN PRESUNTO PATTO DI ESCLUSIVA, DOVENDO ALTRIMENTI ATTRIBUIRE LA MANCANZA ALLO STESSO AFFILIATO. VICEVERSA, SE LA CLAUSOLA DI ESCLUSIVA È ESPRESSAMENTE PREVISTA NEL CONTRATTO, IL FRANCHISEE POTRÀ AGIRE PER LA RISOLUZIONE DEL CONTRATTO STESSO PER OTTENERE IL RISARCIMENTO DEL DANNO SUBITO.

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