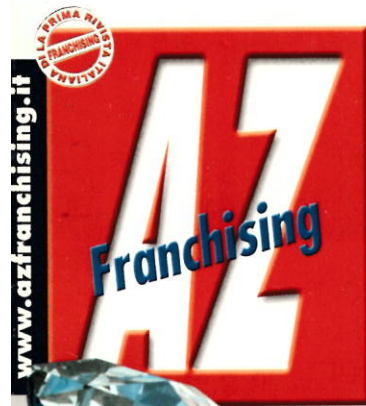


FOCUS
Fare business a Dubai

ZOOM
In proprio senza il negozio

OPPORTUNITÀ
Idee nuove in Italia e dall'estero



FRANCHISING®

il mensile dell'economia moderna

Inchiesta
Dove vanno a finire
i finanziamenti destinati
al franchising

VERO O FALSO?

IN ITALIA SONO OLTRE MILLE LE RETI CHE PROPONGONO PROGETTI DI AFFILIAZIONE COMMERCIALE. MA NON TUTTE MANTENGONO LE PROMESSE DI GUADAGNO. ECCO COME DISTINGUERE IL NETWORK "BUFALA" DA QUELLO CHE RENDE DAVVERO

STRATEGIE
Yamamay svela
i segreti del suo
successo

AZSHOP
Conquistare il cliente
con i messaggi
subliminali

FORMAZIONE
• Sei un imprenditore creativo?
Scopriilo con il test dei sei capelli
• Fare team building andando al cinema

MENSILE - TARIFFA R.C.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 MILANO

ISSN 1594-1957
9 0010 >
9 771594 195007
€ 4.90



La domanda

Mi hanno proposto di aderire a una rete di agenzie di viaggio che nella propria pubblicità si presenta come un franchising, ma che poi ho scoperto ricorrere a un contratto di associazione in partecipazione. Tale rete sostiene che si tratta di una forma di "franchising light" e che attraverso tale formula contrattuale si eliminano tutte le noie burocratiche della legge sul franchising. Così, addirittura, guadagnerei di più che con la tradizionale formula, dove sarei costretto a pagare anche se non guadagno abbastanza. Posso fidarmi?

La risposta

Caro lettore, la risposta alla sua domanda, se si può fidare della proposta che le hanno fatto, è: assolutamente no! Non si fidi!

Ciò per vari motivi. In primo luogo, se una impresa pubblicizza la propria attività qualificandola come franchising, deve poi effettivamente svolgere una attività in franchising. Altrimenti ci troviamo di fronte, come sembra essere questo il caso, a una forma di pubblicità ingannevole, volta a procacciare nuovi elementi da inserire nel proprio business allettandoli con la formula accattivante e allettante dell'affiliazione commerciale per poi, invece, offrire effettivamente un inserimento con una formula contrattuale diversa.

Non esistono, infatti, formule light di franchising, che offre un modello contrattuale ben preciso, ora direttamente disciplinato, anche in Italia, dalla Legge n. 129 del 6 maggio 2004. Questa si applica a qualsiasi contratto "comunque denominato, fra due soggetti economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale..., know how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare beni o servizi". Inoltre, la Legge tutela il potenziale affiliato assicurando la

massima trasparenza del rapporto sia nella fase pre-contrattuale (ad esempio: art. 4, obbligo dell'affiliante di consegna al potenziale affiliato, almeno 30 giorni prima della stipula, del contratto con l'indicazione dei dati relativi all'affiliante, dei marchi che concede in licenza, degli elementi che caratterizzano l'attività oggetto del franchising, degli affiliati che già operano nella rete e così via), sia nella fase contrattuale (ad esempio: art. 3, indicazione delle modalità di calcolo e pagamento delle *royalties*, del *know how*, dei servizi di assistenza, formazione, consulenza offerti dall'affiliante).

Il contratto di associazione in partecipazione non ha nulla a che vedere con il franchising e non può in alcun modo servire a vestire in modo giuridicamente corretto un rapporto tra franchisor e franchisee.

Quindi, se non ha ancora sottoscritto tale contratto di associazione in partecipazione, eviti di farlo perché quasi sicuramente non si tratta di un franchising corretto e vantaggioso per entrambe le parti. Se purtroppo l'avesse sottoscritto, faccia in modo di interromperlo consensualmente o giudizialmente per violazione della legge 129/2004 appena possibile, perché non ci si può aspettare nulla di positivo da chi, presentando la propria attività come franchising, poi faccia sottoscrivere un contratto palesemente in frode alla legge e potenzialmente a proprio esclusivo favore.

Avv. Paolo Grassi
Studio Legale Grassi