

## **Capitolo 5 USI NEGOZIALI IN MATERIA DI FRANCHISING**

### *Sommario*

Definizione	Art.	1
Modalità del corrispettivo	»	2
Forma del contratto	»	3
Prestazioni ed obblighi dell'affiliato	»	4
Prestazioni ed obblighi dell'affiliante	»	5
Esclusiva	»	6

### **Art.1 – Definizione**

Con il contratto di franchising un'impresa, detta affiliante, concede ad un'altra, detta affiliata, contro corrispettivo, di utilizzare un insieme di diritti relativi a proprietà industriale o intellettuale (marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti d'autore, know-how, brevetti) per la rivendita di beni o per la prestazione di servizi.

#### **Art. 2 – Modalità del corrispettivo**

Il corrispettivo può essere costituito da:

- a) il pagamento di un diritto di entrata;
- b) corresponsione di royalties commisurate al giro d'affari;
- c) acquisto minimo dei prodotti;
- d) contributo sulle spese pubblicitarie e promozionali.

#### **Art.3 – Forma del contratto**

Il contratto di franchising viene stipulato solitamente in forma scritta.

#### **Art. 4 – Prestazioni ed obblighi dell'affiliato**

Di solito il contratto prevede:

- a) la messa a disposizione delle strutture necessarie alla vendita o l'erogazione di servizi oggetto del contratto;
- b) il rispetto degli standards di qualità pattuiti;
- c) il rispetto delle procedure, dei sistemi di gestione ed informatici in atto nell'azienda affiliante indicati nel "manuale operativo" esistente;
- d) l'utilizzazione adeguata all'immagine del marchio e/o dell'insegna;
- e) la verifica da parte dell'affiliante del rispetto delle clausole relative a standards qualitativi ed anche quantitativi stabiliti in caso di pattuizione di royalties;
- f) il divieto di trasferire a terzi il know-how fornito dall'affiliante durante il rapporto o per un periodo determinato dalla scadenza del contratto.

#### **Art.5 – Prestazioni ed obblighi dell'affiliante**

L'affiliante solitamente fornisce all'affiliato:

- a) assistenza tecnica e commerciale per avviare o adeguare l'impresa;
- b) consulenza commerciale, promozionale e di marketing e supporto pubblicitario;
- c) addestramento periodico del personale dell'impresa affiliata;
- d) istruzioni operative e l'eventuale manuale;
- e) consulenza e progettazione dell'arredamento e del lay out (struttura degli spazi espositivi);
- f) know-how, beni e/o servizi contrattualmente pattuiti alle condizioni e nei termini stabiliti;
- g) adeguato sostegno pubblicitario e/o promozionale del marchio oggetto del franchising.

#### **Art. 6 – Esclusiva**

Di solito le parti concordano reciprocamente un'esclusiva territoriale e di vendita.