

IL REGOLAMENTO C.E.E.

n.4087/88 concernente l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del Trattato a categorie di accordi di franchising

La Commissione delle Comunità Europee, visto il Trattato che istituisce la Comunità Economica Europea, visto il Regolamento n.19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del Trattato a categorie di accordi e pratiche concordate, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo, in particolare l'articolo 1, previa pubblicazione del progetto del presente regolamento, previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, ha adottato il presente regolamento.

Articolo 1

1. L'articolo 85, paragrafo 1 del Trattato è dichiarato inapplicabile, ai sensi dell'art.85, paragrafo 3 e conformemente alle condizioni previste dal presente regolamento, agli accordi di franchising stipulati tra due imprese e comportanti una o più delle restrizioni elencate nell'articolo 2.
2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica inoltre agli accordi di franchising principale in cui sono parte due imprese. Quando del caso, le disposizioni del presente regolamento concernenti la relazione tra l'affiliante e l'affiliato si applicano, mutatis mutandis, alla relazione tra affiliante e affiliato principale, nonché tra affiliato principale e affiliato.
3. Ai fini del presente regolamento:
 - a) per franchising si intende un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, know-how o brevetti da utilizzare per la rivendita di beni o per la prestazione di servizi ad utilizzatori finali;
 - b) per accordo di franchising si intende un accordo con il quale un'impresa, l'affiliante, concede ad un'altra, l'affiliato, dietro corrispettivo finanziario diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un franchising allo scopo di commercializzare determinati tipi di beni e/o servizi; esso comprende almeno gli obblighi connessi:
 - all'uso di una denominazione o di un'insegna commerciale comune e di una presentazione uniforme della sede e/o dei mezzi di trasporto oggetto del contratto;
 - alla comunicazione da parte dell'affiliante all'affiliato, di un know-how;
 - alla prestazione permanente, da parte dell'affiliante all'affiliato, di un'assistenza in campo commerciale o tecnico per la durata dell'accordo;
 - c) per "accordo di franchising principale" si intende un accordo tra due imprese, in base al quale una, l'affiliante, concede ad un'altra, l'affiliato principale, dietro corrispettivo finanziario diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un franchising allo scopo di stipulare accordi di franchising con terzi, gli affiliati;
 - d) per "beni dell'affiliante" si intendono beni prodotti dall'affiliante o secondo sue istruzioni e/o contrassegnati dal nome del marchio dell'affiliante;
 - e) per "sede oggetto del contratto" si intende la sede utilizzata per lo sfruttamento del franchising o, se quest'ultimo è sfruttato fuori di detta sede, la sede dalla quale l'affiliato gestisce i mezzi di trasporto utilizzati per lo sfruttamento del franchising (mezzi di trasporto oggetto del contratto);
 - f) per "know-how" si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall'affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale e accertato;
 - g) per "segreto" si intende che il know-how, considerato come complesso di nozioni o nella precisa configurazione e composizione dei suoi elementi, non è generalmente noto, né facilmente accessibile; esso non è rigorosamente limitato, ossia nel senso che ogni singola componente del know-how sia totalmente ignota o impossibile da ottenere al di fuori dell'impresa dell'affiliante;
 - h) per "sostanziale" si intende che il know-how comprende conoscenze importanti per la vendita di beni o per la prestazione di servizi agli utilizzatori finali, in particolare per la presentazione di beni a scopi di vendita, la loro trasformazione per la prestazione di servizi, nonché i rapporti con la clientela ed in materia di amministrazione e di gestione finanziaria: il know-how deve essere utile all'affiliato poiché deve poter incrementare - alla data della stipulazione dell'accordo - la competitività dell'affiliato, in particolare migliorando l'attività dell'affiliato o consentendogli l'accesso ad un nuovo mercato;
 - i) per "accertato" si intende che il know-how deve essere descritto in modo sufficientemente comprensibile, tale da consentire di verificare se corrisponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità; la descrizione del know-how può figurare nell'accordo di franchising, o in un documento separato, oppure registrato secondo qualsiasi altra modalità adeguata.

Articolo 2

1. L'esenzione di cui all'articolo 1 si applica alle restrizioni della concorrenza:
 - a) l'obbligo imposto all'affiliante, entro un territorio determinato del Mercato Comune, territorio oggetto del contratto, di non:
 - trasferire in tutto o in parte il diritto di sfruttare il franchising;
 - sfruttare direttamente il franchising o fornire direttamente i beni o i servizi oggetto del franchising ricorrendo ad una formula simile;

- fornire direttamente i beni dell'affiliante a terzi;
- b) l'obbligo imposto all'affiliato principale di non stipulare accordi di franchising con affiliati fuori del suo territorio oggetto del contratto;
- c) l'obbligo imposto all'affiliato di sfruttare il franchising solo operando dalla sede oggetto del contratto;
- d) l'obbligo imposto all'affiliato di astenersi, al di fuori del territorio concessogli, dal ricercare clienti per i beni o servizi oggetto del franchising;
- e) l'obbligo imposto all'affiliato di non produrre, vendere, né utilizzare, nella prestazione di servizi, prodotti concorrenti unitamente ai prodotti dell'affiliante che formano oggetto del franchising; qualora l'oggetto del franchising, consista nel vendere o utilizzare, nella prestazione di servizi, sia taluni tipi di merci, sia parti di ricambio o loro accessori, questo obbligo non può essere imposto per quanto riguarda le parti di ricambio o gli accessori di cui trattasi.

Articolo 3

1. L'articolo 1 si applica anche in presenza di uno qualsiasi dei seguenti obblighi imposti all'affiliato, nella misura in cui siano necessari per tutelare diritti di proprietà intellettuale o industriale dell'affiliante o salvaguardare la comune identità e la reputazione della rete in franchising:
 - a) vendere o usare, nel corso della prestazione di servizi, esclusivamente beni che soddisfano le specifiche minime oggettive di qualità stabilite dal concedente;
 - b) vendere o usare nel corso della prestazione di servizi beni che sono prodotti esclusivamente dall'affiliante o da terzi da lui designati, quando manchi la possibilità pratica, data la natura dei beni oggetto del franchising, di applicare specificazioni oggettive di qualità;
 - c) non impegnarsi direttamente o indirettamente in attività simili in un territorio nel quale farebbe concorrenza ad un membro della rete in franchising ivi compreso l'affiliante; l'affiliato può essere vincolato da quest'obbligo dopo la scadenza del contratto per un periodo di tempo ragionevole non superiore ad un anno, nel territorio in cui ha sfruttato il franchising;
 - d) non acquisire partecipazioni al capitale di imprese concorrenti, il che conferirebbe all'affiliato la facoltà di influire sull'operato economico di tali imprese;
 - e) vendere i prodotti che formano oggetto del franchising soltanto ad utilizzatori finali, ad altri affiliati e venderli ad altri circuiti approvvigionati dal fabbricante o con il suo consenso;
 - f) far prova della massima diligenza per vendere i beni o prestare i servizi oggetto del franchising, offrire in vendita una gamma minima di prodotti, realizzare un fatturato minimo, programmare in anticipo le ordinazioni, mantenere un minimo di scorte e fornire il servizio di assistenza alla clientela e di garanzia;
 - g) corrispondere all'affiliato una percentuale determinata dei suoi proventi per le spese di pubblicità e procedere direttamente alla propria pubblicità per la quale deve ottenere l'approvazione dell'affiliato.
2. L'articolo 1 si applica anche qualora ricorra uno qualsiasi dei seguenti obblighi imposti all'affiliato:
 - a) non comunicare a terzi il know-how conferito dall'affiliante; l'affiliato può essere tenuto a tale obbligo dopo la scadenza dell'accordo;
 - b) comunicare all'affiliante l'esperienza ottenuta sfruttando il franchising e concedere a lui e ad altri affiliati una licenza non esclusiva per il know-how da essa risultante;
 - c) segnalare all'affiliante le violazioni dei diritti di proprietà industriale o intellettuale sotto licenza, agire in giustizia contro i responsabili o prestare assistenza all'affiliante nelle azioni legali intentate contro i responsabili;
 - d) non utilizzare il know-how concesso in licenza dall'affiliante a fini diversi dallo sfruttamento del franchising; l'affiliato può essere tenuto a tale obbligo dopo la scadenza dell'accordo;
 - e) frequentare o far frequentare ai propri dipendenti corsi di formazione organizzati dall'affiliante;
 - f) applicare i metodi commerciali ideati dall'affiliante, nonché le loro successive modifiche e utilizzare i diritti di proprietà industriale o intellettuale oggetto della licenza;
 - g) uniformarsi ai criteri stabiliti dall'affiliante per quanto riguarda l'attrezzatura e la presentazione della sede e/o dei mezzi di trasporto definiti nel contratto;
 - h) autorizzare l'affiliante a effettuare controlli sulla sede e/o sui mezzi di trasporto oggetto del contratto, compresi i prodotti venduti e i servizi prestati, nonché sulle giacenze e sulla contabilità dell'affiliato;
 - i) non trasferire, senza il consenso dell'affiliante la sede specificata nel contratto;
 - j) non cedere, senza il consenso dell'affiliante, i diritti e gli obblighi derivanti dall'accordo di franchising.
3. Qualora, a motivo di un particolare contesto, gli obblighi di cui al paragrafo 1 dovessero non di meno incorrere nel divieto sancito dall'articolo 85, paragrafo 1, del Trattato, essi sono ugualmente esentati, anche quando non siano accompagnati da nessuno degli obblighi esentati ai sensi dell'art.1

Articolo 4

1. L'esenzione di cui all'articolo 1 si applica a condizione che:

- a) l'affiliato mantenga la facoltà di approvvigionarsi dei beni oggetto del franchising presso altri affiliati; qualora la loro distribuzione avvenga anche attraverso un'altra rete di distributori autorizzati dall'affiliante, l'affiliato deve mantenere la facoltà di rifornirsi presso questi ultimi;
- b) qualora l'affiliante obblighi l'affiliato a onorare la garanzia relativa ai prodotti dell'affiliante, l'obbligo in questione sia esteso anche ai prodotti forniti da qualsiasi membro della rete in franchising o da altri distributori che praticano una garanzia analoga in territorio comunitario;
- c) l'affiliato sia tenuto a indicare la sua qualità di impresa indipendente; tale indicazione non deve interferire con la comune identità della rete in franchising derivante in particolare dalla denominazione comune, dall'insegna o dalla presentazione uniforme della sede e/o dei mezzi di trasporto oggetto del contratto.

Articolo 5

1. L'esenzione di cui all'articolo 1 non si applica qualora:
 - a) le imprese che producono beni, o che prestano servizi che sono identici o sono considerati dagli utilizzatori come equivalenti dal punto di vista delle loro caratteristiche, prezzo e destinazione d'uso, aderiscono ad accordi di franchising rispetto a detti beni o detti servizi;
 - b) fatto salvo l'articolo 2, lettera e) e l'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), sia vietato all'affiliato di rifornirsi di beni di qualità equivalente a quella dei beni offerti dall'affiliante;
 - c) fatto salvo l'articolo 2, lettera e), l'affiliato sia obbligato a vendere o a utilizzare nella prestazione di servizi, prodotti fabbricati dall'affiliante o dai terzi designati dall'affiliante e quest'ultimo rifiuti, per ragioni diverse dalla tutela dei diritti di proprietà industriale e intellettuale, oppure dalla salvaguardia della comune identità o della reputazione della rete in franchising di designare, in qualità di produttori autorizzati, terzi proposti dall'affiliato;
 - d) sia vietato all'affiliato di continuare a usare il know-how sotto licenza dopo la scadenza del contratto quando detto know-how sia diventato generalmente noto o di facile accesso per ragioni diverse dalla non osservanza degli obblighi da parte dell'affiliato;
 - e) l'affiliato subisce restrizioni, a opera dell'affiliante, direttamente o indirettamente, per quanto riguarda la fissazione dei prezzi di vendita dei prodotti o dei servizi oggetto del franchising, fatta salva la possibilità dell'affiliante di raccomandare prezzi di vendita;
 - f) l'affiliante vieti all'affiliato di contestare la validità dei diritti di proprietà industriale e intellettuale che rientrano nel franchising, in particolare il carattere di segretezza del know-how, fatta salva la possibilità per l'affiliante di recedere in tal caso dal contratto;
 - g) gli affiliati siano obbligati a non fornire nell'ambito del Mercato Comune i prodotti o servizi oggetto del franchising a determinati utilizzatori finali in funzione del loro luogo di resistenza.

Articolo 6

1. L'esenzione di cui all'articolo 1 si applica anche agli accordi di franchising che soddisfano alle condizioni prescritte nell'articolo 4 e comportano obblighi restrittivi della concorrenza che non sono contemplati dagli articoli 2 e 3, paragrafo 3 e non rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 5, a condizione che gli accordi in questione vengano notificati alla Commissione conformemente alle disposizioni del regolamento n.27 della Commissione e che la Commissione non si opponga all'esenzione entro un termine di sei mesi.
2. Il termine di sei mesi decorre dal giorno in cui la notificazione è ricevuta dalla Commissione. Tuttavia, ove la notificazione sia inviata per lettera raccomandata, il termine decorre dalla data del timbro postale del luogo di spedizione.
3. Il paragrafo 1 si applica soltanto se:
 - a) nella notificazione o in una comunicazione ad essa allegata è fatto espresso riferimento al presente articolo;
 - b) le informazioni che devono essere fornite all'atto della notificazione sono complete e conformi ai fatti.
4. Per gli accordi già notificati all'atto dell'entrata in vigore del presente regolamento può essere invocato il beneficio delle disposizioni del paragrafo 1 mediante una comunicazione diretta alla Commissione che faccia espresso riferimento alla notificazione e al presente articolo. Si applicano le disposizioni del paragrafo 2 e del paragrafo 3, lettera b).
5. La Commissione può fare opposizione all'esenzione. Essa deve fare opposizione quando uno Stato membro lo richieda nel termine di tre mesi a decorrere dalla data di trasmissione allo Stato membro della notificazione di cui al paragrafo 1 o della comunicazione di cui al paragrafo 4. Tale richiesta deve essere fondata su considerazioni relative alle regole di concorrenza del Trattato.
6. La Commissione può ritirare l'opposizione all'esenzione in ogni momento. Tuttavia, quando essa sia fatta su richiesta di uno Stato membro, l'opposizione può essere ritirata soltanto previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti.
7. Se l'opposizione è ritirata perché le imprese interessate hanno dimostrato che le condizioni di cui all'art.85, paragrafo 3 sono soddisfatte, l'esenzione ha efficacia a decorrere dalla data della notificazione.

8. Se l'opposizione è ritirata perché le imprese interessate hanno modificato l'accordo in modo da soddisfare le condizioni di cui all'art.85, paragrafo 3, l'esenzione ha efficacia a decorrere dalla data in cui le modifiche entrano in vigore.
9. Se la commissione fa opposizione e questa non viene ritirata, gli effetti della notificazione sono disciplinati dalle disposizioni del regolamento n.17.

Articolo 7

1. Le informazioni ottenute in applicazione dell'art.6 possono essere utilizzate esclusivamente per i fini del presente regolamento.
2. La Commissione e le autorità degli Stati membri, nonché i loro funzionari e altri agenti, sono tenuti a non divulgare le informazioni raccolte in applicazione del presente regolamento e che, per loro natura, sono protette dal segreto professionale.
3. Le disposizioni dei paragrafi 1 e 2 non ostano alla pubblicazione di informazioni generali o di studi che non contengono indicazioni individuali sulle imprese o associazioni di imprese.

Articolo 8

1. La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 7 del regolamento n.19/65/Cee quando constata, in un caso specifico, che un accordo esentato in forza del presente regolamento ha tuttavia taluni effetti che risultano incompatibili con le condizioni enunciate nell'articolo 85, paragrafo 3 del Trattato, in particolare nei casi in cui viene accordata la protezione territoriale all'affiliato e:
 - a) l'accesso al mercato di cui trattasi o la concorrenza sul medesimo subiscono restrizioni significative a causa dell'effetto cumulato di reti parallele di accordi analoghi poste in essere da produttori o distributori concorrenti;
 - b) i prodotti o servizi oggetto del franchising non incontrano in una parte sostanziale del territorio comunitario una concorrenza effettiva da parte di beni o servizi identici o considerati equivalenti dagli utilizzatori in ragione delle loro caratteristiche, del loro prezzo e della loro destinazione d'uso;
 - c) una o entrambe le parti impediscono agli utilizzatori finali, a causa del loro luogo di residenza, di rifornirsi direttamente, o tramite gli intermediari, dei prodotti o servizi oggetto del franchising in territorio comunitario o qualora esse applichino differenze nelle specificazioni concernenti detti prodotti o servizi in vari Stati membri, per isolare i mercati;
 - d) gli affiliati si impegnano in pratiche concordate relative ai prezzi di vendita dei prodotti o servizi oggetto del franchising;
 - e) l'affiliante si avvale del diritto di verificare la sede e i mezzi di trasporto oggetto del contratto o rifiuta il proprio consenso alla richiesta dell'affiliato di trasferire la sede oggetto del contratto o di cedere i diritti e gli obblighi che gli derivano a norma dell'accordo che gli derivano a norma dell'accordo di franchising per ragioni diverse dalla necessità di tutelare il know-how dell'affiliante, di salvaguardare la comune identità e reputazione della rete in franchising o di controllare se l'affiliato si attiene agli obblighi che gli incombono in forza dell'accordo.

Articolo 9

Il presente regolamento entra in vigore il 11 febbraio 1989. Esso è applicabile fino al 31 dicembre 1999. Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

BRUXELLES, 30 /11/1988 – PER LA COMMISSIONE – PETER SUTHERLAND – MEMBRO DELLA COMMISSIONE