

# INDICE

## CAPITOLO I INTRODUZIONE

1. La categoria dei contratti di distribuzione commerciale. . . . .	1
2. Il fenomeno della distribuzione . . . . .	2
3. La distribuzione commerciale diretta, indiretta e coordinata. . . . .	3
4. Elementi comuni e tratti distintivi della categoria. . . . .	6
5. Ulteriori considerazioni sulla categoria dei contratti di distribuzione. . . . .	10

## CAPITOLO II LA CONCESSIONE DI VENDITA

1. Il fenomeno economico e le ragioni della sua affermazione nella prassi commerciale. . . . .	15
2. Inadeguatezza degli altri schemi contrattuali. . . . .	19
3. Definizione. . . . .	21
4. Il contenuto del contratto: gli elementi essenziali. . . . .	26
5. <i>Segue</i> : gli elementi accidentali. . . . .	28
6. Inquadramento sistematico. . . . .	30
7. La difficoltà di ricondurre la concessione di vendita nello schema della commissione o in quello del contratto misto di vendita e di mandato. . . . .	32
8. <i>Segue</i> : il tentativo di ricomprendere la concessione di vendita nel contratto di agenzia o in quello misto di agenzia e di somministrazione. . . . .	34
9. <i>Segue</i> : ovvero in quello di somministrazione. . . . .	38
10. Concessione di vendita e <i>franchising</i> : le differenze. . . . .	41
11. La concessione di vendita quale contratto atipico astrattamente riconducibile al contratto normativo, a quello preliminare nonché al contratto quadro. . . . .	48
12. Il problema della disciplina applicabile alla concessione di vendita. . . . .	53
13. Le prestazioni delle parti: determinabilità dell'oggetto e del prezzo. . . . .	58
14. La clausola di esclusiva. . . . .	61
15. La clausola di preferenza. . . . .	70
16. La clausola di riservato dominio. . . . .	72
17. La clausola contenente la previsione dei c.d. minimi d'acquisto. . . . .	80
18. La clausola volta a stabilire i prezzi di rivendita. . . . .	82
19. La durata del contratto di concessione di vendita. . . . .	85
20. Lo scioglimento del contratto di concessione di vendita. . . . .	93
21. L'indennità di clientela. . . . .	98

22.	La concessione di vendita e il fallimento. . . . .	106
23.	Questioni processuali. . . . .	107
24.	Normativa antitrust comunitaria e legge italiana: rinvio. . . . .	110

CAPITOLO III

**IL FRANCHISING**

1.	Generalità. . . . .	114
2.	La legge 2004/129. . . . .	117
3.	La sentenza <i>pronuptia</i> , il Regolamento CEE 1988/4087 e le linee guida del 2000. . . . .	119
4.	Le altre fonti: il Codice europeo, la legge UNIDROIT ed i codici deontologici nazionali. . . . .	123
5.	Il <i>franchising</i> negli altri ordinamenti: l'esperienza degli U.S.A. . . . .	129
6.	L'esperienza europea. . . . .	130
7.	Natura giuridica del <i>franchising</i> . . . . .	135
8.	Le diverse tipologie di <i>franchising</i> . . . . .	139
9.	Il <i>franchising</i> di servizi. . . . .	139
10.	Il <i>franchising</i> di produzione. . . . .	141
11.	Il <i>franchising</i> distributivo. . . . .	141
12.	Ambito di operatività della legge 2004/129. . . . .	142
13.	Il master <i>franchising</i> . . . . .	144
14.	Il <i>corner franchising</i> . . . . .	151
15.	L'area <i>development agreement</i> . . . . .	153
16.	Gli elementi che caratterizzano la definizione legislativa di <i>franchising</i> . . . . .	153
17.	L'indipendenza giuridica ed economica dei contraenti. . . . .	154
18.	Concessione della disponibilità di diritti di proprietà industriale o intellettuale. . . . .	156
19.	Il corrispettivo a carico del <i>franchisee</i> : il diritto di ingresso e le <i>royalties</i> . . . . .	159
20.	Inserimento dell'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati. . . . .	163
21.	Il fine della commercializzazione di beni o servizi. . . . .	166
22.	Il <i>know how</i> . . . . .	167
23.	I beni dell'affiliante. . . . .	175
24.	La forma scritta. . . . .	175
25.	L'obbligo di sperimentazione della formula commerciale sul mercato. . . . .	183
26.	La durata minima del contratto di cui all'art. 3, terzo comma, legge 2004/129. . . . .	190
27.	Il recesso dal contratto a tempo determinato e l'abuso di dipendenza economica. . . . .	192
28.	Il recesso dal contratto a tempo indeterminato: limiti all'applicazione dei criteri di cui all'art. 3, legge 2004/129. . . . .	199
29.	La previsione della risoluzione anticipata del contratto per inadempimento di cui all'art. 3.3, legge 2004/129. . . . .	205
30.	Il contenuto del contratto di <i>franchising</i> (art. 3, quarto comma, legge 2004/129). . . . .	208
31.	Gli elementi essenziali: <i>a</i> ) l'ammontare degli investimenti che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività. . . . .	212
32.	<i>Segue: b</i> ) le modalità di calcolo e di pagamento delle <i>royalties</i> . . . . .	213
33.	<i>Segue: c</i> ) la specifica del <i>know how</i> . . . . .	215

34. <i>Segue: d)</i> le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione, allestimento e formazione. . . . .	215
35. <i>Segue: e)</i> le condizioni di rinnovo e risoluzione. . . . .	217
36. Gli elementi eventuali: <i>a)</i> le spese di ingresso. . . . .	218
37. <i>Segue: b)</i> l'incasso minimo da realizzare. . . . .	219
38. <i>Segue: c)</i> l'esclusiva territoriale. . . . .	220
39. <i>Segue: d)</i> le modalità di riconoscimento dell'apporto di <i>know how</i> da parte dell'affiliato. . . . .	223
40. <i>Segue: e)</i> la cessione del contratto. . . . .	223
41. Gli obblighi informativi a carico dell'affiliante ( <i>ex art. 4, legge 2004/129</i> ). . . . .	224
42. La consegna della "copia completa del contratto"; il termine di "trenta giorni" e le "esigenze di riservatezza". . . . .	227
43. I singoli allegati: i dati relativi all'affiliante ( <i>art. 4, primo comma, lett. a)</i> , legge 2004/129. . . . .	235
44. <i>Segue:</i> indicazione dei marchi utilizzati nel sistema ( <i>art. 4, primo comma, lett. b)</i> , legge 2004/129. . . . .	237
45. <i>Segue:</i> elementi caratterizzanti la <i>franchise</i> ( <i>art. 4, primo comma, lett. c)</i> , legge 2004/129. . . . .	239
46. <i>Segue:</i> la lista degli affiliati ( <i>art. 4, primo comma, lett. d)</i> , legge 2004/129). . . . .	239
47. <i>Segue:</i> la variazione del numero degli affiliati ( <i>art. 4, primo comma, lett. e)</i> , legge 2004/129). . . . .	241
48. <i>Segue:</i> i procedimenti giudiziari ed arbitrali ( <i>art. 4, primo comma, lett. f)</i> , legge 2004/129. . . . .	243
49. <i>Segue:</i> l'oggetto della <i>disclosure</i> per gli affiliati stranieri che operano in Italia ( <i>art. 4, secondo comma, legge 2004/129</i> ). . . . .	247
50. La <i>disclosure</i> nel <i>franchising</i> . . . . .	248
51. Gli obblighi dell'affiliato ( <i>art. 5, legge 2004/129</i> ). . . . .	252
52. <i>Segue:</i> l'obbligo dell'affiliato di non trasferire la sede ( <i>art. 5, primo comma, legge 2004/129</i> ) . . . . .	252
53. <i>Segue:</i> l'obbligo dell'affiliato di rispettare il segreto ( <i>art. 5, secondo comma, legge 2004/129</i> ) . . . . .	256
54. Gli obblighi precontrattuali di comportamento delle parti ( <i>art. 6, legge 2004/1299</i> ). . . . .	261
55. <i>Segue:</i> gli obblighi di correttezza e di informazione del <i>franchisor</i> ( <i>art. 6, primo e secondo comma, legge 2004/129</i> ). . . . .	262
56. Obblighi di correttezza e di informazione del <i>franchisee</i> ( <i>art. 6, comma 3, legge 2004/129</i> ). . . . .	269
57. La disciplina della conciliazione nell'ambito dell'affiliazione commerciale ( <i>art. 7, legge 2004/129</i> ). . . . .	274
58. L'annullamento del contratto: le false informazioni ( <i>art. 8, legge 2004/129</i> ). . . . .	280
59. <i>Segue:</i> il dolo omissivo. . . . .	283
60. <i>Segue:</i> il risarcimento dei danni. . . . .	285
61. <i>Segue:</i> la prescrizione dell'azione di annullamento. . . . .	287
62. Le norme transitorie ( <i>art. 9, legge 2004/129</i> ). . . . .	287
63. Le conseguenze dello scioglimento del contratto. . . . .	292
64. <i>Segue:</i> l'indennità di fine rapporto. . . . .	292

65. <i>Segue</i> : le scorte invendute. . . . .	295
66. <i>Segue</i> : il patto di non concorrenza. . . . .	300
67. Il <i>franchising</i> e il principio di apparenza. . . . .	303
68. Il <i>franchising</i> e la legge sulla responsabilità del produttore. . . . .	306
69. Le figure contrattuali ritenute affini al <i>franchising</i> . . . . .	308
70. <i>Segue</i> : l'agenzia. . . . .	309
71. <i>Segue</i> : il procacciamento d'affari e la mediazione. . . . .	313
72. <i>Segue</i> : il mandato. . . . .	315
73. <i>Segue</i> : la concessione di vendita. . . . .	316
74. <i>Segue</i> : la vendita con esclusiva. . . . .	316
75. <i>Segue</i> : la commissione. . . . .	317
76. <i>Segue</i> : la somministrazione. . . . .	320
77. <i>Segue</i> : l'appalto. . . . .	323
78. <i>Segue</i> : il contratto di lavoro subordinato. . . . .	324
79. <i>Segue</i> : i contratti di licenza. . . . .	326
80. <i>Segue</i> : il contratto di associazione in partecipazione. . . . .	328
81. <i>Segue</i> : la <i>joint venture</i> . . . . .	331
82. <i>Segue</i> : il contratto estimatorio. . . . .	333
83. <i>Segue</i> : la cessione di azienda. . . . .	334
84. <i>Segue</i> : le vendite piramidali. . . . .	336
85. <i>Segue</i> : contratto di affiliazione e fallimento <i>ante</i> riforma 2006. . . . .	338
86. <i>Segue</i> : dopo la riforma. . . . .	341
87. <i>Segue</i> : il fallimento del master <i>franchising</i> . . . . .	344
88. <i>Segue</i> : il <i>franchising</i> e la disciplina antitrust: cenni. . . . .	345

CAPITOLO IV

**LA SOMMINISTRAZIONE**

1. Premessa. . . . .	352
2. Le origini storiche. . . . .	354
3. La disciplina codicistica. . . . .	356
4. Nozione lessicale, economica e tecnica. . . . .	359
5. Nozione giuridica. . . . .	362
6. Natura giuridica del contratto di somministrazione. . . . .	363
7. <i>Segue</i> : la somministrazione quale contratto autonomo, consensuale, non formale e di scambio. . . . .	367
8. <i>Segue</i> : oneroso, di durata e di impresa. . . . .	368
9. <i>Segue</i> : commutativo. . . . .	370
10. <i>Segue</i> : l'elemento fiduciario: sua irrilevanza. . . . .	371
11. I soggetti del contratto. . . . .	374
12. <i>Segue</i> : il somministrante. . . . .	374
13. <i>Segue</i> : la pubblica amministrazione. . . . .	376
14. <i>Segue</i> : il somministrante monopolista. . . . .	378
15. <i>Segue</i> : il somministrato. . . . .	382
16. L'oggetto del contratto. . . . .	383

17.	<i>Segue</i> : la somministrazioni d'uso e di consumo. . . . .	386
18.	<i>Segue</i> : le prestazioni periodiche o continuative. . . . .	389
19.	<i>Segue</i> : il carattere generico delle cose da prestare. . . . .	392
20.	<i>Segue</i> : la somministrazione di servizi. . . . .	393
21.	La determinazione delle prestazioni: la somministrazione secondo il fabbisogno. . . . .	398
22.	<i>Segue</i> : la somministrazione con fissazione del limite massimo e minimo. . . . .	402
23.	<i>Segue</i> : la somministrazione a piacere. . . . .	404
24.	<i>Segue</i> : la somministrazione con "impegno di potenza". . . . .	406
25.	<i>Segue</i> : la somministrazione con fissazione del limite minimo. . . . .	408
26.	Il corrispettivo. . . . .	409
27.	<i>Segue</i> : la determinazione convenzionale. . . . .	411
28.	<i>Segue</i> : la determinazione legale. . . . .	412
29.	<i>Segue</i> : il prezzo nelle pubbliche forniture. . . . .	415
30.	La determinazione del termine di adempimento delle prestazioni. . . . .	415
31.	Scadenza delle singole prestazioni. . . . .	417
32.	Determinazione del termine ad opera del somministrato. . . . .	419
33.	Proroga del termine. . . . .	420
34.	La prescrizione. . . . .	421
35.	La forma del contratto. . . . .	423
36.	La causa. . . . .	424
37.	La normativa di rinvio. . . . .	427
38.	Il patto di collaudo. . . . .	430
39.	Il patto di preferenza ed il patto di esclusiva: generalità. . . . .	432
40.	Il patto di preferenza: problemi interpretativi. . . . .	432
41.	La natura del patto. . . . .	434
42.	I limiti applicativi del patto. . . . .	439
43.	La <i>denuntiatio</i> . . . . .	442
44.	Le altre norme applicabili al patto di preferenza: l'art. 2596 c.c. . . . .	447
45.	<i>Segue</i> : gli artt. 1379 e 1341 c.c. . . . .	450
46.	<i>Segue</i> : gli artt. 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea. . . . .	452
47.	<i>Segue</i> : gli artt. 2, 3 e 4 legge 1990/287. . . . .	457
48.	Il patto di esclusiva: generalità. . . . .	460
49.	Natura giuridica. . . . .	461
50.	Funzione della clausola. . . . .	465
51.	Le norme applicabili all'esclusiva: l'art. 2596 c.c. ed il lodo arbitrale 8 ottobre 1954. . . . .	466
52.	<i>Segue</i> : gli orientamenti dottrinali. . . . .	469
53.	<i>Segue</i> : l'orientamento della giurisprudenza. . . . .	471
54.	<i>Segue</i> : l'art. 1341 c.c. . . . .	473
55.	<i>Segue</i> : gli artt. 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea. . . . .	474
56.	<i>Segue</i> : gli artt. 2, 3 e 4 legge 1990/287. . . . .	477
57.	I limiti applicativi della clausola di esclusiva: il tempo. . . . .	479
58.	<i>Segue</i> : l'oggetto e lo spazio. . . . .	482
59.	Forma e prova del patto. . . . .	484
60.	Esclusiva a favore del somministrante. . . . .	486

---

61. Esclusiva a favore del somministrato. . . . .	488
62. <i>Segue</i> : l'obbligo promozionale. . . . .	490
63. <i>Segue</i> : l'inadempimento. . . . .	493
64. La sub-esclusiva. . . . .	495
65. L'esclusiva "bilaterale". . . . .	496
66. L'inadempimento dell'esclusiva. . . . .	497
67. Le figure affini: la vendita a consegne ripartite. . . . .	500
68. <i>Segue</i> : l'associazione libraria propria ed impropria. . . . .	503
69. <i>Segue</i> : vendita con esclusiva. . . . .	506
70. <i>Segue</i> : la concessione di vendita. . . . .	507
71. <i>Segue</i> : l'agenzia. . . . .	508
72. <i>Segue</i> : la locazione. . . . .	511
73. <i>Segue</i> : l'appalto. . . . .	513
74. <i>Segue</i> : il <i>catering</i> . . . . .	516
75. <i>Segue</i> : il <i>banqueting</i> . . . . .	519
76. <i>Segue</i> : il mandato. . . . .	520
77. <i>Segue</i> : il <i>franchising</i> . . . . .	521
78. <i>Segue</i> : il lavoro subordinato. . . . .	522
79. <i>Segue</i> : il conto corrente. . . . .	522
80. <i>Segue</i> : l'apertura di credito. . . . .	523
81. <i>Segue</i> : la rendita. . . . .	524
82. <i>Segue</i> : il contratto di accesso ad internet. . . . .	525
83. <i>Segue</i> : la somministrazione coattiva di acqua. . . . .	528
84. <i>Segue</i> : vuoti a rendere. . . . .	529
85. Le cause di scioglimento del contratto di somministrazione: generalità. . . . .	530
86. <i>Segue</i> : l'adempimento. . . . .	530
87. <i>Segue</i> : l'impossibilità sopravvenuta. . . . .	531
88. <i>Segue</i> : impossibilità definitiva, temporanea, totale e parziale. . . . .	534
89. <i>Segue</i> : l'eccessiva onerosità sopravvenuta. . . . .	536
90. <i>Segue</i> : la risoluzione per inadempimento. . . . .	538
91. <i>Segue</i> : gli effetti. . . . .	543
92. Altri rimedi connessi con l'inadempimento: la diffida ad adempiere e la clausola risolutiva espressa. . . . .	545
93. <i>Segue</i> : la garanzia per evizione. . . . .	546
94. <i>Segue</i> : la garanzia per i vizi. . . . .	548
95. <i>Segue</i> : la sospensione del contratto e l'eccezione di inadempimento. . . . .	550
96. <i>Segue</i> : il mutamento nelle condizioni patrimoniali dei contraenti. . . . .	555
97. <i>Segue</i> : il risarcimento del danno. . . . .	557
98. <i>Segue</i> : il recesso. . . . .	559
99. I rimedi possessori. . . . .	564
100. Profili fallimentari. . . . .	567

CAPITOLO V  
**LA COMMISSIONE**

1. Generalità. . . . .	575
2. La sua evoluzione storica. . . . .	578
3. <i>Segue:</i> e giuridica. . . . .	583
4. Il problema della professionalità del commissionario. . . . .	589
5. La disciplina applicabile al contratto di commissione. . . . .	596
6. La forma del contratto. . . . .	600
7. La sua onerosità. . . . .	608
8. L'efficacia traslativa della commissione. . . . .	611
9. I rapporti tra committente e commissionario. . . . .	625
10. L'intervento del committente presso terzi. . . . .	634
11. I rapporti tra commissionario e terzi. . . . .	641
12. Il diritto alla provvigione. . . . .	642
13. Le c.d. "operazioni a fido". . . . .	647
14. Il commissionario contraente in proprio. . . . .	655
15. Lo star del credere: origini e funzione. . . . .	666
16. <i>Segue:</i> sua natura giuridica. . . . .	671
17. <i>Segue:</i> il problema della surroga del commissionario. . . . .	676
18. La revoca dell'incarico al commissionario. . . . .	677
19. Le figure contrattuali affini. . . . .	686
20. <i>Segue:</i> il contratto di agenzia. . . . .	687
21. <i>Segue:</i> il procacciamento d'affari. . . . .	688
22. <i>Segue:</i> il contratto di mediazione. . . . .	689
23. <i>Segue:</i> il contratto estimatorio. . . . .	689
24. <i>Segue:</i> il contratto di vendita. . . . .	690
25. <i>Segue:</i> la concessione di vendita. . . . .	691
26. <i>Segue:</i> contratto di lavoro subordinato, contratto d'opera e contratto d'appalto. . . . .	691
27. <i>Segue:</i> contratto preliminare. . . . .	691
28. Gli effetti del fallimento sul contratto di commissione. . . . .	692

CAPITOLO VI  
**L'APPLICAZIONE DEL DIRITTO ANTITRUST  
 AGLI ACCORDI DI DISTRIBUZIONE COMMERCIALE**

1. Generalità. . . . .	695
2. Il Regolamento 2010/330 e gli orientamenti sulle restrizioni verticali del 19 maggio 2010. . . . .	697
3. Il campo di applicazione del regolamento di esenzione per categoria. . . . .	698
4. La previsione della c.d. "zona di sicurezza". . . . .	699
5. Le restrizioni fondamentali. . . . .	702
6. <i>Segue:</i> restrizioni concernenti la determinazione dei prezzi di rivendita. . . . .	702
7. <i>Segue:</i> le restrizioni territoriali. . . . .	705
8. <i>Segue:</i> le restrizioni applicabili in un sistema di distribuzione selettiva. . . . .	709

9. <i>Segue</i> : le restrizioni alla rivendita di componenti. . . . .	710
10. Le c.d. “restrizioni escluse” ex art. 5, regolamento 2010/330. . . . .	711
11. <i>Segue</i> : l’obbligo di non concorrenza in costanza di rapporto. . . . .	711
12. <i>Segue</i> : l’obbligo di non concorrenza successivo alla cessazione del rapporto. . .	712
13. <i>Segue</i> : l’obbligo di non concorrenza in un sistema di distribuzione selettiva. . .	712
14. Gli accordi <i>de minimis</i> . . . . .	713
15. Disapplicazione e revoca del beneficio di esenzione del regolamento 2010/330. .	715
16. Cenni sulla disciplina delle vendite <i>on line</i> nel sistema del regolamento 2010/330. .	718
17. Il contratto di <i>franchising</i> e la normativa antitrust: considerazioni generali. . . .	721
18. I diritti di proprietà intellettuale alla luce del Regolamento 2010/330. . . . .	723
19. La questione dell’esentabilità del <i>franchising</i> industriale. . . . .	725
20. Modalità di calcolo delle quote di mercato detenute dalle parti di un contratto di <i>franchising</i> . . . . .	727
21. Le restrizioni fondamentali nel contratto di <i>franchising</i> . . . . .	728
22. Le restrizioni non esentate: la fissazione verticale dei prezzi. . . . .	728
23. <i>Segue</i> : la protezione territoriale. . . . .	729
24. Le restrizioni esentate: il ruolo avuto dalla corte di giustizia con la sentenza <i>pronuptia</i> . . . . .	731
25. <i>Segue</i> : l’obbligo di non concorrenza. . . . .	732
26. <i>Segue</i> : l’obbligo di vendere esclusivamente prodotti forniti dal <i>franchisor</i> . . . . .	733
27. <i>Segue</i> : il divieto di cessione del punto vendita. . . . .	733
28. <i>Segue</i> : l’obbligo di applicare i metodi commerciali predisposti dal <i>franchisor</i> . . .	734
29. <i>Segue</i> : l’obbligo di vendere esclusivamente nei locali autorizzati. . . . .	734
30. <i>Segue</i> : il divieto di cedere il contratto. . . . .	736
31. <i>Segue</i> : il controllo sulla pubblicità. . . . .	736
<i>Indice bibliografico</i> . . . . .	739
<i>Indice alfabetico-analitico</i> . . . . .	751