



EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION

Ave. Louise 65/11, B-1050 Bruxelles, Belgio tel. 32 (0) 2 520 16 07  
[info@eff-franchise.com](mailto:info@eff-franchise.com) [www.eff-franchise.com](http://www.eff-franchise.com)

## **CODICE ETICO DEL FRANCHISING EUROPEO**

### **PREMESSA**

- 1) La presente premessa definisce la finalità del Codice etico del Franchising europeo e dei principi in base al quale le associazioni aderenti alla European Franchise Federation applicheranno il codice nei rispettivi paesi.
- 2) Il CODICE ETICO PER IL FRANCHISING EUROPEO è un complesso pratico di disposizioni fondamentali per la gestione dei rapporti fra un Affiliante (Franchisor) e ognuno dei suoi Affiliati (Franchisee), agenti in modo sinergico nell'ambito del settore del Franchising in questione. I principi generali di etica che regolano l'insieme di disposizioni di cui al presente sono la buona fede e l'equità e si traducono nei rapporti Affiliante/Affiliato basati su correttezza, trasparenza e lealtà, ognuno dei quali contribuisce a fondare la fiducia necessaria per il rapporto.
- 3) I principi del CODICE si applicano in tutte le fasi del rapporto di Franchising: fase preliminare, contrattuale e post contrattuale.
- 4) Il CODICE ETICO PER IL FRANCHISING EUROPEO costituisce il codice di autodisciplina del settore specifico a disposizione di tutti gli attori europei dell'industria del Franchising, che cercano una guida di riferimento a livello generale.
- 5) I principi chiari e inequivocabili del CODICE non sono in contraddizione con le leggi nazionali e i diritti fondamentali dell'UE con l'obiettivo continuo di creare un contesto più efficace per il Franchising.
- 6) In particolare, il CODICE è la prima pietra dell'azione dei membri delle Associazioni nazionali del Franchising della EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION. Le relative regole di associazione, il riconoscimento nonché i regimi disciplinari devono essere conformi alle norme stabilite nel CODICE. Il CODICE, nella sua interezza, è vincolante per tutti i membri della EFF e per le rispettive registrazioni. Il CODICE è approvato da tutte le Associazioni nazionali del Franchising della EFF, ognuna delle quali è impegnata nella sua promozione, interpretazione e applicazione nel proprio paese. Ogni Associazione è responsabile di garantire la disponibilità pubblica del Codice, in particolare a tutti coloro che entrano nell'industria del Franchising.

- 7) Le Associazioni nazionali del Franchising iscritte alla EFF hanno la possibilità di aggiungere al Codice etico europeo un'estensione e/o interpretazione, ammesso che non comporti alcuna deroga o fraintendimento dello stesso.
- 8) La EFF rappresenta l'industria del Franchising nel suo complesso che in un approccio multiattoriale sta a significare gli interessi delle reti di Franchising, compresi Affiliante e Affiliati nei confronti delle autorità pubbliche, della società civile e dei consumatori.
- 9) Il CODICE ETICO DEL FRANCHISING EUROPEO è stato originariamente redatto nel 1972 dai principali attori europei del settore, nonché membri delle Associazioni fondatrici della EFF. Riflette direttamente l'esperienza di buona condotta di Affilianti e Affiliati in Europa. È stato rivisto nel 1992 per adeguarsi all'evoluzione del Franchising sul mercato nonché per adempiere allo sviluppo del quadro normativo dell'UE.
- 10) Il CODICE è stato aggiornato nel 2016 al fine di integrare ulteriormente le disposizioni che riflettono la continua esperienza Affiliante-Affiliato sul mercato nei paesi delle sue Associazioni nonché per soddisfare le raccomandazioni della Commissione europea in materia di Autodisciplina. Il Codice è un piano d'azione in evoluzione. Gli aggiornamenti sono sempre in corso e sono imperativi per conservare la pertinenza del testo a un'industria in continua evoluzione.
- 11) Avvalendosi dell'esperienza quarantennale come unica voce del Franchising in Europa, la EFF ritiene che una solida autodisciplina sia il modo più idoneo e flessibile per regolare l'industria europea del Franchising. È su questa base che il Franchising ha contribuito in modo significativo alla promozione dell'imprenditorialità indipendente, in particolare allo sviluppo delle PMI e del commercio modernizzato, così come dell'occupazione ad esso collegato nei mercati europei.
- 12) La EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION (EFF) è un'associazione internazionale senza fini di lucro costituita nel 1972 e registrata a Bruxelles, Belgio, dove ha una segreteria permanente. I membri della Federazione sono le singole associazioni nazionali accreditate del Franchising dei vari paesi che rientrano nelle condizioni geo-istituzionali espresse nello Statuto della EFF.
- 13) I ruolo più importante della EFF è promuovere l'adozione del CODICE ETICO al fine di garantire lo sviluppo nell'UE di un Franchising adeguato ed eticamente corretto.

# CODICE ETICO DEL FRANCHISING EUROPEO

## 1. DEFINIZIONE DI FRANCHISING

Il Franchising (Affiliazione) è un sistema di commercializzazione di prodotti e/o servizi e/o tecnologie basato su una stretta e continua collaborazione tra imprese legalmente e finanziariamente separate e indipendenti, l’Affiliante (Franchisor) e i suoi Affiliati (Franchisee), secondo cui l’Affiliante concede ai suoi Affiliati il diritto e impone loro l’obbligo di intraprendere un’attività economica in base al sistema elaborato dall’Affiliante.

Il diritto legittima e obbliga il singolo Affiliato, in cambio di un corrispettivo finanziario diretto o indiretto, a usare il nome commerciale e/o i marchi commerciali e/o i marchi di servizio, il know-how, i metodi commerciali e tecnici, le procedure e gli altri diritti di proprietà industriale e/o intellettuale dell’Affiliante, con l’ausilio di un supporto continuativo di assistenza commerciale e tecnica nel settore e ai sensi delle condizioni del Contratto di Franchising scritto, stipulato tra le parti a tal fine.

-con "**know-how**" s’intende un complesso di informazioni pratiche non brevettate, risultante dall’esperienza e dalla sperimentazione dell’Affiliante che è segreto, sostanziale e identificato;

-con "**segreto**" s’intende che il know-how non è generalmente noto né facilmente accessibile. Non è limitato nel senso che ogni singolo componente del know-how dovrebbe essere totalmente sconosciuto e impossibile da ottenere al di fuori dell’attività dell’Affiliante;

-con "**sostanziale**" s’intende che know-how è importante e utile per l’acquirente per l’utilizzo, la vendita o la rivendita delle merci e dei beni contrattuali;

-con "**identificato**" s’intende che il know-how dev’essere descritto in un modo sufficientemente comprensibile tale da consentire di verificare che soddisfi i criteri di riservatezza e sostanzialità.

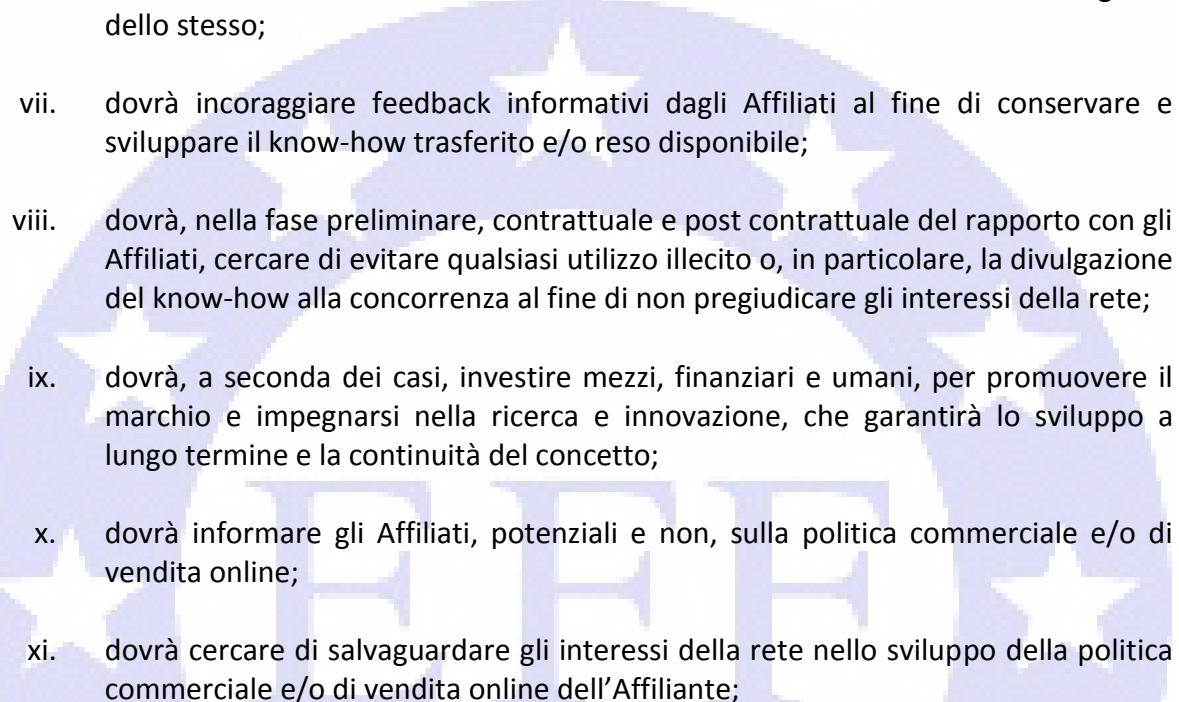
## 2. PRINCIPI GUIDA

2.1 L’Affiliante è l’iniziatore nonché il custode a lungo termine in un mercato di una rete di Franchising composto dall’Affiliante e dai singoli Affiliati.

2.2 Gli obblighi dell’Affiliante:

L’Affiliante

- i. dovrà aver messo in atto con successo un concetto di business nel mercato pertinente per almeno un anno e in almeno un’unità pilota prima di iniziare la propria attività di Franchising in quel mercato;
- ii. dovrà essere il proprietario o avere i diritti legali per l'uso del nome commerciale, del marchio o di altra identificazione distintiva della rete;
- iii. dovrà riconoscere gli Affiliati come imprenditori indipendenti e non dovrà direttamente o indirettamente subordinarli come dipendenti;

- 
- The image contains a large, semi-transparent watermark of the FEE logo in the background. The logo consists of a circular emblem with a five-pointed star at the top, a central circle containing the letters 'FEE', and a bottom section with a decorative border and another star. The watermark is light blue and covers a significant portion of the page.
- iv. dovrà fornire al singolo Affiliato la formazione iniziale e la continua assistenza commerciale e/o tecnica per l'intera durata del Contratto;
  - v. dovrà garantire il diritto a usare il know-how trasferito e/o reso disponibile all'Affiliato, che spetta all'Affiliante conservare e sviluppare;
  - vi. dovrà trasferire e/o mettere a disposizione il know-how all'Affiliato con adeguati mezzi informativi e formativi e dovrà monitorare e controllare l'uso adeguato dello stesso;
  - vii. dovrà incoraggiare feedback informativi dagli Affiliati al fine di conservare e sviluppare il know-how trasferito e/o reso disponibile;
  - viii. dovrà, nella fase preliminare, contrattuale e post contrattuale del rapporto con gli Affiliati, cercare di evitare qualsiasi utilizzo illecito o, in particolare, la divulgazione del know-how alla concorrenza al fine di non pregiudicare gli interessi della rete;
  - ix. dovrà, a seconda dei casi, investire mezzi, finanziari e umani, per promuovere il marchio e impegnarsi nella ricerca e innovazione, che garantirà lo sviluppo a lungo termine e la continuità del concetto;
  - x. dovrà informare gli Affiliati, potenziali e non, sulla politica commerciale e/o di vendita online;
  - xi. dovrà cercare di salvaguardare gli interessi della rete nello sviluppo della politica commerciale e/o di vendita online dell'Affiliante;

### 2.3 Gli obblighi di ogni Affiliato:

#### L'Affiliato

- i. dovrà accettare l'obbligo di collaborare lealmente con l'Affiliante per garantire il successo della rete a cui ha aderito l'Affiliato come imprenditore informato e pienamente indipendente;
- ii. dovrà dedicare il massimo impegno per la crescita dell'attività di Franchising e al mantenimento dell'identità e della reputazione della rete in Franchising;
- iii. dovrà essere responsabile per i mezzi umani e finanziari che impegna nella sua attività in Franchising e sarà responsabile come imprenditore indipendente nei confronti di terzi per le sue azioni nell'ambito del Franchising;
- iv. dovrà agire fedelmente nei confronti di ciascuno degli altri Affiliati così come della rete stessa;

- v. dovrà fornire all’Affiliante i dati operativi verificabili al fine di facilitare la determinazione delle prestazioni e i rendiconti finanziari per consentire un’efficace guida gestionale;
- vi. dovrà consentire all’Affiliante di garantire che la qualità e l’immagine del concetto siano adeguatamente conservate nei prodotti e nei servizi forniti dall’Affiliato al cliente/consumatore;
- vii. dovrà riconoscere le sue responsabilità come imprenditore totalmente indipendente nei confronti del cliente/consumatore;
- viii. non dovrà divulgare a terzi il know-how e altre informazioni per il funzionamento del Franchising fornito dall’Affiliante, né durante né dopo la scadenza del contratto di Franchising.

#### 2.4 Gli obblighi di entrambe le Parti:

##### Le Parti

- i. dovranno cercare di salvaguardare l’immagine e la reputazione della rete nella gestione delle rispettive attività;
- ii. dovranno esercitare buona fede e correttezza nei reciproci rapporti. Le Parti dovranno comunicare per iscritto qualsiasi violazione contrattuale e, salvo laddove inopportuno, concedere un tempo ragionevole all’altra Parte per porre rimedio a eventuali vizi;
- iii. dovranno rispettare la riservatezza delle informazioni relative al concetto di Franchising fornite dall’altra Parte;
- iv. dovranno risolvere reclami, lamentele e controversie con buona fede e buona volontà, attraverso comunicazione diretta e negoziazione equa e ragionevole;
- v. se necessario e nel caso non sia stata risolta una controversia con la negoziazione diretta, dovranno cercare in buona fede di mediare in giudizio e/o in arbitrato organizzato o approvato da un membro dell’Associazione nazionale della EFF.

### 3. RECLUTAMENTO, PUBBLICITÀ E DIVULGAZIONE

- 3.1 La pubblicità per il reclutamento degli Affiliati dovrà essere priva di ambiguità e di dichiarazioni fuorvianti.
- 3.2 Qualsiasi reclutamento, pubblicità e materiale pubblicitario contenente riferimenti diretti o indiretti a possibili risultati, cifre o guadagni futuri previsti dal singolo Affiliato dovrà essere obiettivo e non ingannevole.
- 3.3 Al fine di consentire a potenziali Affiliati di firmare qualsiasi documento vincolante con piena conoscenza, dovranno ricevere una copia del presente Codice Etico o avere pubblico accesso ad esso, così come la piena e accurata consegna scritta di tutto il materiale informativo relativo al rapporto di Franchising, entro un tempo ragionevole prima dell’esecuzione dei predetti documenti vincolanti.

- 3.4 Il potenziale Affiliato avrà il compito di analizzare attentamente il materiale informativo per il rapporto di Franchising, tra cui la scelta di adottare opportuna consulenza professionale prima di firmare il contratto di Franchising.
- 3.5 Il potenziale Affiliato dovrà essere sincero e trasparente nel fornire informazioni sulla sua esperienza, le sue capacità finanziarie, la sua formazione, il bagaglio culturale e qualsiasi altra informazione fornita al fine di essere selezionato dall’Affiliante.
- 3.6 Se un Affiliante dovesse imporre un contratto preliminare per un candidato al Franchising, i seguenti principi dovranno essere rispettati:
- i. prima della firma di un contratto preliminare, il candidato al Franchising dovrà ricevere informazioni scritte sullo scopo di quest’ultimo e su qualsiasi commissione potrà essere tenuto a pagare all’Affiliante per coprire le spese effettive di quest’ultimo, sostenute durante e relativamente alla fase precontrattuale. In caso di esecuzione del contratto di Franchising, tale commissione dovrà essere rimborsata dall’Affiliante o accantonata per una possibile quota di iscrizione da versare da parte dell’Affiliato;
  - ii. il contratto preliminare dovrà definire la durata dello stesso e contenere una clausola di risoluzione;
  - iii. l’Affiliante potrà imporre l’inserimento delle clausole di non concorrenza e/o di riservatezza per proteggere il proprio know-how e l’identità.

#### **4. SCELTA DEI SINGOLI AFFILIATI**

L’Affiliante dovrà scegliere e accettare come Affiliati solo i singoli candidati che, dopo una ragionevole indagine, sembreranno possedere le competenze di base, l’istruzione, le qualità personali e le risorse finanziarie sufficienti per portare avanti l’attività del Franchising.

#### **5. CONTRATTO DI FRANCHISING**

- 5.1 Il Contratto di Franchising dovrà rispettare la legge nazionale, il diritto comunitario europeo e il presente Codice Etico, nonché le eventuali estensioni nazionali.
- 5.2 Il Contratto dovrà proteggere i diritti di proprietà industriale e intellettuale dell’Affiliante in modo da garantire l’identità comune, la reputazione e gli interessi della rete in Franchising.
- 5.3 L’Affiliante dovrà offrire agli Affiliati qualsivoglia accordo o impegno contrattuale in relazione al rapporto di Franchising per iscritto, nella lingua ufficiale del paese dell’Affiliato o in una lingua che l’Affiliato dichiarerà formalmente di conoscere. I **Contratti firmati** dovranno essere immediatamente trasmessi all’Affiliato.
- 5.4 Il Contratto di Franchising dovrà esporre, senza alcuna ambiguità, i diritti e gli obblighi delle Parti e tutti gli altri termini sostanziali del rapporto.

5.5 I termini minimi essenziali del Contratto dovranno comprendere almeno i seguenti elementi:

- i. diritti concessi all’Affiliante,
- ii. diritti concessi all’Affiliato,
- iii. diritti di proprietà intellettuale dell’Affiliante su marchi, insegne, ecc. da utilizzare per un periodo di tempo almeno simile alla durata del Contratto di Franchising,
- iv. merci e/o servizi da fornire al singolo Affiliato,
- v. obblighi dell’Affiliante,
- vi. obblighi del singolo Affiliato,
- vii. termini di pagamento del singolo Affiliato,
- viii. durata del Contratto, che dovrebbe essere sufficiente per consentire al singolo Affiliato di ammortizzare l’investimento iniziale e i successivi specifici per il Franchising,
- ix. base contrattuale, tra cui l’avviso che entrambe le Parti dovranno dare, per qualsiasi rinnovo del Contratto,
- x. termini secondo i quali il singolo Affiliato avrà diritto di vendere o trasferire l’attività in Franchising per proseguirla ed eventuali diritti di prelazione dell’Affiliante al proposito,
- xi. disposizioni relative all’uso da parte del singolo Affiliato dei segni distintivi dell’Affiliante, nome commerciale, marchio, marchio di servizio, insegna del negozio, logo o altri identificativi,
- xii. diritto dell’Affiliante di adattare il sistema di Franchising a metodi nuovi o modificati,
- xiii. disposizioni per la cessazione del Contratto,
- xiv. disposizioni per cedere tempestivamente al momento della cessazione del Contratto di Franchising qualsiasi bene materiale e immateriale appartenente all’Affiliante o altro proprietario simile.

## **6. CODICE ETICO E SISTEMI MASTER-FRANCHISING**

Il presente Codice Etico si applica al rapporto tra l’Affiliante e i singoli Affiliati ed equamente fra il Principale Affiliato (Master Franchisee) e i suoi Affiliati. Non si applica al rapporto fra l’Affiliante e i Principali Affiliati.

*Fine del Codice Etico del Franchising europeo  
Ultima revisione: 6 dicembre 2016 - definitiva*