

IL FRANCHISING NELLA DISTRIBUZIONE CARBURANTI

OPPORTUNITA' E CRITICITA' A CONFRONTO

Roma 8 febbraio 2024 Villa Aldobrandini

Prof. Avv. Paolo Grassi

Il Franchising nella distribuzione carburanti profili normativi e criticità sistematiche

Abstract

1. La Legge 6 maggio 2004, n.129, testualmente sull'affiliazione commerciale, ma più conosciuta come legge sul Franchising, impone l'applicazione delle proprie norme a qualsiasi contratto *"comunque denominato"*, che disciplini un rapporto negoziale tra imprese o, comunque soggetti autonomi, che abbiano le caratteristiche definite all'art.1 della stessa legge.
2. Tali caratteristiche, in sintesi, prevedono l'applicazione della Legge a qualsiasi rapporto in cui un soggetto titolare di diritti di proprietà immateriali, tra cui è considerato essenziale quello di *Know how*, conferisca tali diritti a una pluralità di altri soggetti *"distribuiti sul territorio"* e inseriti *"in un sistema," "allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi."*
3. La definizione applicativa della Legge n.129/2004 si attaglia, quindi, a prima vista, anche al settore carburanti, dove una Compagnia petrolifera, o un grossista di carburante, che sia titolare di una Autorizzazione di distribuzione carburanti e proprietario di più impianti, che conferisce a più gestori, *"distribuiti sul territorio"* e inseriti *"in un sistema,"* i diritti di proprietà immateriali di cui è titolare, quali marchi, insegne, *Know how*, *"allo scopo di commercializzare"* carburanti e oli minerali.
4. Tuttavia, anche se, come detto, a prima vista, la previsione della normativa del franchising a qualsiasi contratto *"comunque denominato"*, sembri estendersi necessariamente ai contratti distribuzione al pubblico di carburanti e oli minerali, un più attento esame della normativa da prendere in considerazione e delle norme che disciplinano i rapporti (ed i conflitti) tra leggi applicabili ad ogni singola fattispecie negoziale, porta ad escludere un siffatto obbligo per i contratti di distribuzione al pubblico di carburanti e oli minerali.
5. Infatti, in passato la distribuzione di carburanti a dettaglio era regolata da un regime di concessione disciplinato dal DL 26 ottobre 1970, n.745, convertito dalla Legge n.1034/1970, che conferiva alla normativa di settore la natura giuridica di Legge speciale, non derogabile da altre norme di legge di portata generale che potessero giammai interessare il rettore.
6. Venendo meno il regime concessorio della distribuzione di carburanti in Italia, non è venuta meno la natura di legge speciale della normativa di settore, che ha poi caratterizzato, tipicizzandoli, i rapporti negoziali tra le Compagnie petrolifere e i grossisti di carburante, proprietari di impianti, e i gestori di detti impianti, attraverso le disposizioni del D.lgs. 11 febbraio 1998 e successive modificazioni, che ha stabilito che gli stessi dovessero essere necessariamente regolamentati da un complesso inscindibile di due contratti e, precisamente, uno gratuito di comodato dell'impianto e uno, oneroso ~~per il gestore~~, di fornitura in esclusiva di carburante.

7. La successiva legislazione e cioè l'art. 19 comma 3° della Legge 5 marzo 2001 n. 57, ha conferito alla normativa di settore un carattere ancora più intenso di *Lex specialis*, perché ha sottratto alla libera contrattazione delle Parti direttamente interessate le condizioni economiche del contratto di fornitura, per demandarle ad Accordi aziendali con le *"Associazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello nazionale dei gestori."*
8. Tale sistema contrattuale non è stato però rigidamente ingessato, perché, da ultimo con l'art. 17 2° comma del DL 24 gennaio 2012, n.1, come convertito dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27 è stata ampliata la platea contrattuale utilizzabile *"mediante Accordi sottoscritti tra organizzazioni di rappresentanza dei titolari di Autorizzazione e di quelle dei gestori"* da depositarsi presso il MISE.
9. Da tale disposizione è scaturita la tipizzazione del "contratto di commissione" che sostituisce tale formula alla "fornitura" diretta di carburante, affiancandola pur sempre all'affidamento gratuito dell'impianto, attraverso un affidamento "in custodia" dello stesso al posto del contratto di comodato. L' accordo aziendale per la disciplina delle condizioni economiche del contratto di fornitura, previsto dall'art. 19 della Legge n. 57/2001, non esistendo più una "fornitura", comportante la cessione al gestore del carburante da vendere al pubblico, ma operando un sistema di vendita al pubblico dello stesso in nome e per conto del fornitore del carburante venduto al dettaglio, è stato sostituito da un obbligo del committente di assicurare al commissionario *"condizioni contrattuali eque e non discriminatorie"* per poter competere nel mercato di riferimento, nel primo Accordo con Assopetroli; nel secondo accordo di tipizzazione del contratto di Commissione con UP, oggi Unem, è stato previsto un secondo livello di contrattazione in cui definire con maggior dettaglio gli aspetti economico-normativi.
10. La violazione di tale obbligazione costituisce, per espressa previsione di legge, e cioè del 3° comma dell'art. 17 del DL n.1/2012, come convertito dalla Legge n. 27/2012, un abuso di dipendenza economica ai sensi dell'art. 9 della Legge 18 giugno 1998, n. 192, sulla sub fornitura che la giurisprudenza della Cassazione ha esteso a tutte le fattispecie negoziali di distribuzione. Tale norma, peraltro, con il misconosciuto inciso aggiuntivo *"ovvero dai fornitori"* applica la fattispecie di abuso di dipendenza economica anche nei confronti dei fornitori di carburante, che violino o, semplicemente, non applichino l'obbligo di rispettare le condizioni economiche del contratto di fornitura previsti dagli Accordi aziendali con le *"Associazioni di categoria maggiormente rappresentative a livello nazionale dei gestori"*, facendo ricorso ad accordi diretti tra fornitore di carburante e gestore, meglio noti con il termine anglofilo di *"one to one"*.
11. Tuttavia, anche se la normativa sul contratto di franchising non può essere considerata da applicarsi direttamente ai contratti di distribuzione al dettaglio di carburante, in futuro, si potrebbe far ricorso a tale formula contrattuale, come avvenuto col contratto di commissione, attraverso l'art. 17 2° comma del DL n.1/2012, come convertito dalla Legge n. 27/2012, *"mediante Accordi sottoscritti tra organizzazioni di rappresentanza dei titolari di Autorizzazione e di quelle dei gestori"* da depositarsi presso il MISE.
12. Ovviamente in questo caso, occorrerà risolvere vari problemi giuridici, quali quelli della sostituzione del sistema dei compensi dell'Affiliante tramite *entrance fees* e *royalties*, incompatibili con la gratuità della disponibilità dell'impianto da parte dell'affiliato, disposta dal D.lgs. 11 febbraio 1998 e soprattutto della necessaria originalità del *Know how* dell'Affiliante. Tuttavia, non si tratta di problemi

insolubili che una rigorosa, ma evolutiva, contrattazione, individuata presso le organizzazioni di categoria dei fornitori e quelle dei gestori non possa risolvere e sottoporre al MISE.

13. L'attuale mancata applicabilità alla distribuzione di carburanti delle previsioni della Legge 6 maggio 2004, n.129, sul Franchising non comporta che essa resti totalmente estranea al variegato mondo distributivo dei carburanti. Infatti, la natura di legislazione speciale, che ne esclude l'applicazione al settore, opera solo nei confronti della cessione di carburanti e oli minerali, a cui si potrebbero aggiungere gli autoaccessori se previsti direttamente dal contratto di fornitura, sia pure con qualche problema per le clausole di acquisto esclusivo dal fornitore di carburante degli accessori auto.

14. Ma se gli accessori auto, come qualsiasi altro articolo di merce o la prestazione di servizi, sono posti in vendita nell'impianto, dato in comodato gratuito/ affidamento in custodia, con un separato contratto con il proprietario dell'impianto, titolare dell'autorizzazione, con attribuzione, al venditore al dettaglio, di un marchio e/o di un' insegna, anche diversa di quella propria del fornitore di carburante, ecco che la Legge 6 maggio 2004, n.129, sul Franchising torna a dispiegare la sua forza attrattiva regolamentatrice, derivante dal citato inciso applicativo "a qualsiasi contratto *comunque denominato*".

15. Pertanto, sono sottoposti alla Legge sul franchising, con tutti i conseguenti obblighi di informativa precontrattuale e di contenuti contrattuali, tutti i contratti, paralleli a quelli relativi al carburante, da cui scaturiscano, per il gestore/commissionario, vendite di beni o prestazione di servizi da effettuarsi con l'obbligo di utilizzo di insegne e/o marchi del proprietario dell'impianto, titolare dell'autorizzazione, che venga imposto al gestore/commissionario per l'esercizio di tali attività o prestazione di servizi in parallelo con la distribuzione carburanti.

Paolo Grassi