

REGOLAMENTO (CEE) N. 4087/88 DELLA COMMISSIONE

del 30 novembre 1988

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⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione delle Spagna e del Portogallo, in particolare l'articolo 1,

previa pubblicazione del progetto del presente regolamento⁽²⁾,

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

- (1) considerando che ai sensi del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione è competente per applicare mediante regolamento l'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a determinate categorie di accordi bilaterali di esclusiva che ricadono sotto il disposto dell'articolo 85, paragrafo 1, aventi per oggetto la distribuzione esclusiva o l'acquisto esclusivo di merci, oppure che comportano restrizioni imposte in rapporto all'acquisto o all'utilizzazione di diritti relativi alla proprietà industriale;
- (2) considerando che gli accordi di franchising sono in sostanza licenze di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi o insegne e know-how, correlate eventualmente a restrizioni relative alla fornitura o all'acquisto di merci;
- (3) considerando che si possono distinguere diversi tipi di franchising (applicazione commerciale) secondo il loro contenuto: il franchising industriale che riguarda la produzione di beni; il franchising in materia di distribuzione che riguarda la vendita di merci; il franchising in materia di servizi che riguarda la prestazione di servizi;
- (4) considerando che l'esperienza acquisita dalla Commissione consente di definire le categorie di accordi di franchising che, pur ricadendo sotto il disposto dell'articolo 85, paragrafo 1, in linea di massima possono essere considerati conformi alle condizioni stabilite dall'articolo 85, paragrafo 3; che ciò vale per gli accordi di franchising nei quali

una delle parti fornisce merci o presta servizi agli utilizzatori finali; che, d'altra parte, il presente regolamento non si applica agli accordi di franchising industriale, accordi che, in quanto disciplinando abitualmente i rapporti tra produttori, presentano caratteristiche diverse da quelle degli altri tipi di franchising e sono licenze di fabbricazione basate su brevetti e/o know-how tecnologico correlate a licenze di marchio; che alcuni di essi possono beneficiare delle esenzioni per categoria se soddisfano alle necessarie condizioni;

- (5) considerando che il presente regolamento riguarda accordi di franchising stipulati fra due imprese, l'affiliante e l'affiliata, per la vendita al dettaglio di merci o per la prestazione di servizi agli utilizzatori finali, o per entrambe le attività, come nel caso della lavorazione o dell'adattamento di merci per soddisfare richieste specifiche dei loro clienti; che il presente regolamento riguarderà inoltre i casi in cui la relazione tra l'affiliante e l'affiliato si svolge tramite un'impresa terza, l'affiliato principale; che non comprenderà invece gli accordi di franchising per la vendita all'ingrosso data la mancanza di esperienza della Commissione in materia;
- (6) considerando che gli accordi di franchising, quali sono definiti nel presente regolamento, possono ricadere nel disposto dell'articolo 85, paragrafo 1; che possono, in particolare influire sul commercio intracomunitario qualora stipulati tra imprese di differenti Stati membri oppure qualora costituiscano la base di una rete che si estende al di là dei confini di un singolo Stato membro;
- (7) considerando che gli accordi di franchising definiti dal presente regolamento in linea di principio migliorano la distribuzione di merci e/o la prestazione di servizi in quanto danno ai concedenti la possibilità di porre in essere una rete uniforme avente investimenti modesti, fenomeno che può favorire l'ingresso sul mercato di nuovi concorrenti, specie piccole e medie imprese, accrescendo così la concorrenza fra marche; che essi consentono inoltre ad operatori commerciali indipendenti di allestire punti di vendita con maggiore tempestività e migliori probabilità di successo di quanto sarebbe avvenuto se avessero dovuto fare a meno dell'esperienza e dell'assistenza dell'affiliante; che viene così loro offerta la possibilità di competere più validamente con le grandi imprese di distribuzione;

⁽¹⁾ GU n. 36 del 6. 3. 1965, pag. 533/65.

⁽²⁾ GU n. C 229 del 27. 8. 1987, pag. 3.

- (8) considerando che, di norma, grazie agli accordi di franchising i consumatori e altri utilizzatori finali fruiscono altresì di una congrua parte dei risultati per effetto del duplice vantaggio rappresentato da una rete uniforme e dalla presenza di operatori commerciali personalmente interessati all'efficiente funzionamento della loro impresa; che l'omogeneità della rete e la costante collaborazione tra affiliante ed affiliato garantiscono la costante qualità dei prodotti e dei servizi; che il favorevole effetto del franchising sulla concorrenza fra marche, unito al fatto che i consumatori sono liberi di trattare con qualsiasi affiliato appartenente alla rete, garantisce che una ragionevole aliquota dei conseguente utili vada a vantaggio dei consumatori;
- (9) considerando che il presente regolamento intende definire gli obblighi restrittivi della concorrenza che possono essere compresi in accordi di franchising; che ciò avviene in particolare per la concessione dell'esclusività territoriale agli affiliati, unitamente all'imposizione del divieto di cercare attivamente clienti al di fuori di detto territorio, in modo da poter concentrare i loro sforzi sul territorio loro assegnato; che il medesimo criterio si applica alla concessione di un territorio esclusivo ad un affiliato principale, abbinato all'obbligo di non stipulare accordi di franchising con affiliati aventi sede al di fuori di detto territorio; che qualora gli affiliati vendano od utilizzino, nella prestazione di servizi, prodotti fabbricati dall'affiliante od in base alle sue istruzioni e/o con il suo marchio di fabbrica, l'obbligo imposto agli affiliati di non vendere, né utilizzare, nella prestazione di servizi, prodotti della concorrenza, rende possibile istituire una rete coerente che viene identificata con tali prodotti; che tuttavia tale obbligo va accettato soltanto nei confronti dei prodotti che costituiscono l'oggetto fondamentale del franchising; che in particolare non riguarderà gli accessori né le parti di ricambio dei prodotti in questione;
- (10) considerando quindi che gli obblighi summenzionati non impongono restrizioni che non siano indispensabili per la realizzazione degli obiettivi sopraddetti, in particolar modo la limitata protezione territoriale a favore degli affiliati è indispensabile al fine di tutelare i loro investimenti;
- (11) considerando che è auspicabile specificare nel presente regolamento un elenco di obblighi che ricorrono usualmente negli accordi di franchising che di regola non costituiscono restrizioni della concorrenza, e stabilire che anche tali obblighi, qualora a causa di particolari circostanze di carattere economico e giuridico ricadano nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, siano coperti dall'esenzione; che l'elenco in questione, pur non essendo tassativo, comprende in particolare clausole essenziali per tutelare la reputazione e l'identità comune della rete, o per impedire che il know-how reso disponibile e l'assistenza prestata dall'affiliante vadano a vantaggio dei concorrenti;
- (12) considerando che il regolamento deve specificare le condizioni prescritte affinché si applichi l'esenzione; che al fine di garantire che la concorrenza non sia limitata per una parte sostanziale dei prodotti oggetto del franchising, è necessario salvaguardare la possibilità di importazioni parallele; che dovrebbero pertanto essere sempre possibili scambi incrociati tra affiliati; che inoltre, nei casi in cui una rete di franchising sia correlata con un altro sistema di distribuzione selettiva, gli affiliati dovrebbero essere liberi di rifornirsi presso i distributori autorizzati; che per meglio informare i consumatori, contribuendo così a garantire loro una congrua parte di risultati, è necessario prescrivere che l'affiliato debba essere tenuto ad indicare la sua qualità di impresa commerciale indipendente con qualsiasi mezzo adeguato, che non metta a repentaglio l'identità comune della rete in franchising; che inoltre, qualora gli affiliati siano tenuti ad onorare la garanzia sui prodotti dell'affiliante, l'obbligo si estende anche ai prodotti forniti dall'affiliante, da altri affiliati o da altri commercianti autorizzati;
- (13) considerando che nel regolamento devono essere inoltre specificate le restrizioni eventualmente non inseribili negli accordi di franchising per renderli atti a beneficiare dell'esenzione concessa dal regolamento in virtù del fatto che tali clausole costituiscono restrizioni rientranti nel disposto dell'articolo 85, paragrafo 1, per le quali non vale la presunzione generale che avranno gli effetti positivi di cui all'articolo 85, paragrafo 3; che ciò si applica in particolare alla ripartizione del mercato tra fabbricanti concorrenti, alle clausole che limitano indebitamente la possibilità per l'affiliato di scegliere i propri fornitori o i propri clienti, nonché ai casi in cui l'affiliato subisce restrizioni nel determinare i prezzi; che l'affiliante, tuttavia, dovrà essere libero di raccomandare i prezzi agli affiliati qualora ciò non sia vietato dalla legislazione nazionale e nella misura in cui non sfoci in pratiche concertate per l'effettiva applicazione di detti prezzi;
- (14) considerando che per gli accordi ai quali non si applica automaticamente l'esenzione, in quanto contengono disposizioni per le quali il regolamento non prevede esplicitamente né il beneficio dell'esenzione, né l'esclusione dallo stesso, vale comunque una presunzione generale di applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3; che la Commissione ha la possibilità di accertare rapidamente se

tali condizioni sussistono nel caso di un particolare accordo; che l'esenzione prevista dal presente regolamento dovrebbe essere pertanto considerata applicabile a detti accordi semprechè essi vengano notificati alla Commissione e questa non si opponga all'applicazione dell'esenzione entro un termine determinato;

- (15) considerando che se i singoli accordi esentati a norma del presente regolamento hanno nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 85, paragrafo 3 del trattato, in particolare come interpretato dalla prassi amministrativa della Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria; ciò si applica in particolare, quando la concorrenza subisca restrizioni cospicue data la struttura del mercato di cui trattasi;
- (16) considerando che non è necessario notificare gli accordi che sono esentati automaticamente a norma del presente regolamento; che tuttavia le imprese possono, in casi particolari, chiedere una decisione a norma del regolamento n. 17 del Consiglio⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Spagna e del Portogallo;
- (17) considerando che gli accordi possono beneficiare delle disposizioni sia del presente regolamento, sia di un altro regolamento, secondo il loro carattere particolare, semprechè corrispondano alle necessarie condizioni di applicazione; che non possono beneficiare di una combinazione di disposizioni di questo regolamento con quelle di un'altro regolamento di esenzione per categoria,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. L'articolo 85, paragrafo 1 del trattato è dichiarato inapplicabile, ai sensi dell'articolo 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 di 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 rela-

zione tra affiliante ed affiliato principale, nonchè 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 d'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 col 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 od 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 le sue istruzioni e/o contrassegnati dal nome o dal 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'affiliante 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 ed 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, nè facilmente accessibile; esso non è rigorosamente limitato, ossia nel senso che ogni singola componente del know-how sia totalmente ignota o impossibile ad ottenere al di fuori dell'impresa dell'affiliante;

(1) GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.

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

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 servizi oggetto del franchising ricorrendo a 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 di 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 od 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.

Articoli 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 i 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 specificazioni 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'affiliante.

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 ed 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 ad 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 dell'accordo di franchising.

3. Qualora, a motivo di un particolare contesto, gli obblighi di cui al paragrafo 1 dovessero nondimeno 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'articolo 1.

Articolo 4

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 ad 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 ad 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

L'esenzione di cui dall'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 ad 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 ed intellettuale, oppure dalla salvaguardia della comune identità o della reputazioni della rete in franchising di designare, in qualità di produttori autorizzati, terzi proposti dall'affiliato;
- d) sia vietato all'affiliato di continuare ad usare il know-how sotto licenza dopo la scadenza del contratto quando detto know-how sia divenuto generalmente noto o di facile accesso per ragioni diverse dalla non osservanza degli obblighi da parte dell'affiliato;
- e) l'affiliato subisce restrizioni, ad 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⁽¹⁾ e che la commissione non si opponga all'esenzione entro un termine di sei mesi.

⁽¹⁾ GU n. 35 del 10. 5. 1962, pag. 1118/62.

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, e

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 ed 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 relativi alle regole di concorrenza del trattato.

6. La Commissione può ritirare l'opposizione all'esenzione in ogni momento. Tuttavia, quando essa sia stata 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'articolo 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'articolo 85, paragrafo 3, l'esenzione ha efficacia a decorrere della 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'articolo 6 possono essere utilizzate esclusivamente per i fini del presente regolamento.

2. La Commissione e le autorità degli Stati membri, nonché i loro funzionari ed 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

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 dei 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 della 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 ed 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 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 1° febbraio 1989.

Esse 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.

Fatto a Bruxelles, il 30 novembre 1988.

Per la Commissione
Peter SUTHERLAND
Membro della Commissione
