

# FRANCHISING: IL CONTRATTO, GLI OBBLIGHI DELLE PARTI E LE SFIDE DEL DIGITALE

**Milano, 21 marzo 2018 - Ore 10.00 - 17.00**

## DESCRIZIONE

Il franchising si sta affermando negli ultimi anni come strumento innovativo nella distribuzione al dettaglio. Attraverso una rete di punti vendita (quasi sempre monomarca) fortemente caratterizzati da un'immagine comune e supportati da azioni pubblicitarie e promozionali è possibile creare nuove opportunità per la distribuzione dei prodotti.

Passare da una vendita attraverso rivenditori plurimarca ad una rete di franchising richiede ovviamente un'accurata preparazione delle caratteristiche dei punti vendita e un'attenta analisi di mercato per verificarne la fattibilità, soprattutto quando si tratti di estendere la rete a mercati esteri.

In questo contesto assume un'importanza fondamentale la predisposizione del contratto con i *franchisees* che dovrà rispettare le norme eventualmente applicabili in materia di informazione precontrattuale e, soprattutto, disciplinare accuratamente i diritti e gli obblighi delle parti in modo da limitare il rischio di future controversie.

A ciò si aggiunge, poi, la necessità di rispondere alla sfida del digitale, proponendo soluzioni "omnichannel" applicabili non solo alla comunicazione e promozione effettuata tramite la rete (v. sistemi di CRM e di raccolta e gestione dei dati dei clienti), ma anche alle successive vendite, coordinando la policy delle vendite on-line (normalmente gestite dal produttore o tramite società terza), con quella dei negozi appartenenti alla rete, con le piattaforme internet ecc.

## OBIETTIVO

Il seminario in oggetto cerca di dare una risposta pratica ai problemi di chi intende affrontare il tema del franchising, proponendo soluzioni concrete sui principali aspetti della materia. I relatori daranno ai partecipanti la più ampia possibilità di intervenire su tutti i temi trattati, fornendo risposte concrete a quesiti e problemi pratici sollevati.

### DOVE

NH Machiavelli  
Via Lazzaretto, 5 - 20124 Milano

### DURATA

21 marzo 2018 - Ore 10.00 - 17.00

### DOCENTI

**Prof. Avv. Fabio BORTOLOTTI**

Partner Fondatore BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis Studi Legali Associati  
Arbitro Internazionale, Presidente della Commissione CLP di ICC e di ICC Italia

**Avv. Silvia BORTOLOTTI**

Partner BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis  
Componente della Commissione CLP di ICC e di ICC Italia

### ISCRIZIONI

**Entro il 16 marzo 2018**

### DESTINATARI

Imprenditori  
Manager  
Direttori marketing/vendite  
Export manager  
Responsabili amministrativi e legali

**Sono stati riconosciuti 3 CF  
dall'Ordine degli Avvocati di Milano**

# FRANCHISING: IL CONTRATTO, GLI OBBLIGHI DELLE PARTI E LE SFIDE DEL DIGITALE

Milano, 21 marzo 2018

## PROGRAMMA

---

### ■ Registrazione partecipanti ore 9.30

### ■ Inizio lavori ore 10.00

- > Il contratto di franchising: franchising e altri contratti di distribuzione.
- > La disciplina del franchising in Italia in base alla legge 129/2004. Quali contratti rientrano sotto la legge in questione?
- > Gli obblighi del franchisor in base alla legge 129/2004.
- > Decreto ministeriale 204 del 2 settembre 2005.
- > Normative straniere sul franchising, con particolare riferimento agli obblighi di disclosure.
- > Il franchising sui mercati esteri: master franchising e area development agreements.
- > La redazione del contratto di franchising ed i principali contenuti.
- > Obblighi del franchisee: non concorrenza, rispetto dei criteri di gestione del punto vendita.
- > La normativa antitrust applicabile e le conseguenti limitazioni alla libertà contrattuale: prezzi di rivendita, vendite on-line da parte del franchisee, vendite tramite piattaforme internet ecc..
- > La gestione del rapporto con i franchisees e la sfida del digitale: l'omnichannel applicato alla promozione ed alla vendita dei prodotti all'interno della rete.
- > Modalità e conseguenze dello scioglimento del contratto.
- > Analisi delle clausole tipiche di un contratto di franchising.

### ■ Chiusura lavori ore 17.00

### ■ Documentazione

- Legge 129 del 6 maggio 2004.
- Decreto ministeriale 204 del 2 settembre 2005.
- Regolamento CE 330/2010.
- Estratto da Itinera, Contratti di distribuzione, 2016, a cura di Fabio Bortolotti, Buffa, Bortolotti & Mathis, BBM Studi Legali Associati: Capitolo 16 sul contratto di franchising.
- Esempi di clausole di contratto di franchising.

# FRANCHISING: IL CONTRATTO, GLI OBBLIGHI DELLE PARTI E LE SFIDE DEL DIGITALE

Milano, 21 marzo 2018

## REGISTRAZIONE

### > DATI PARTECIPANTE

Nome ..... Cognome .....

Posizione.....

Azienda .....

e-mail.....

### > DATI FATTURAZIONE

Nome e Cognome.....

Ragione Sociale.....

P. Iva/C.F. .... Indirizzo.....

Cap/Città..... Prov.....

Tel..... Fax..... e-mail .....

### > QUOTA DI PARTECIPAZIONE

**€ 250 + Iva 22%**

**€ 200 + Iva 22% Soci ICC Italia**

Per iscrizioni multiple della stessa azienda è previsto uno sconto del 10% sulla quota a partire dal secondo partecipante.

**La quota comprende il materiale didattico predisposto dai docenti.**

Per la partecipazione si prega di compilare e sottoscrivere la scheda in tutte le sue parti ed inviarla a: [icc@iccitalia.org](mailto:icc@iccitalia.org).

Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario intestato a:

**Camera di Commercio Internazionale**  
**IBAN IT 18A 03069 05077 003815410296**  
**c/o Banca Intesa Sanpaolo SpA**  
**Viale Parioli, 16/E Roma**

### > POLITICA DI CANCELLAZIONE

In caso di rinuncia pervenuta oltre i 10 gg. precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 100%, tra i 10 e i 6 gg precedenti la data dell'evento la quota sarà rimborsata al 50% mentre nei 5 gg precedenti la data dell'evento o in caso di mancata partecipazione la quota non sarà rimborsata.

### > PRIVACY

Ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. del 30 giugno 2003 n. 196, del Codice in materia del trattamento dei dati personali, si comunica che i dati inseriti nella presente scheda di iscrizione saranno trattati nel rispetto delle condizioni e limiti posti dall'art. 11 del decreto citato per tutti gli adempimenti connessi all'iscrizione al seminario e future comunicazioni inerenti eventi formativi ICC

Data.....

Firma.....

**CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE - COMITATO NAZIONALE ITALIANO**

Via Barnaba Oriani, 34 - 00197 Roma

T Centralino +39 0642034301 r.a. Segreteria T +39 0642034320-23 E [icc@iccitalia.org](mailto:icc@iccitalia.org) [www.iccitalia.org](http://www.iccitalia.org)