



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

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@icccitalia.org www.icccitalia.org

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.

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 www.iccitalia.org