

BUSINESS EDUCATION  
FOR BUSINESS COMPETITIVENESS

# Franchising

*Seminario*

## CONTRATTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI DI FRANCHISING

*La Guida ICC sull'internazionalizzazione attraverso il franchising*

### Obiettivo

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 propri 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.

Un apposito gruppo di lavoro della Camera di Commercio Internazionale, di cui hanno fatto parte i relatori del seminario, ha elaborato una guida in cui si analizzano le principali questioni che devono essere affrontate da coloro che desiderano espandere le loro attività all'estero attraverso il franchising.

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 sollevati.

**Destinatari:** imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager, responsabili amministrativi

**ICC Italia**

*Camera di Commercio Internazionale*

**Via Barnaba Oriani, 34 Roma**

**Martedì, 7 luglio 2015**

**ore 10.00 - 17.00**

Per maggiori informazioni

**ICC Italia**

**Tel. 06 42034320/21**

**e-mail: [icc@iccitalia.org](mailto:icc@iccitalia.org)**

**[www.iccitalia.org](http://www.iccitalia.org)**

### Docenti

Prof. Avv. Fabio **BORTOLOTTI**  
Partner fondatore degli Studi Legali Associati  
BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis  
Presidente della Commissione Commercial  
Law and Practice di ICC di Parigi e di ICC Italia,  
Arbitro Internazionale

Avv. Silvia **BORTOLOTTI**  
Segretario generale dell'International  
Distribution Institute - IDI  
Partner degli Studi Legali Associati BBM -  
Buffa, Bortolotti & Mathis

### Registrazione partecipanti ore 9.30

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.

Normative straniere sul *franchising*, con parti-  
colare riferimento agli obblighi di disclosure

Il *franchising* sui mercati esteri:  
*master franchising* e *area development agreements*

### Quick lunch ore 13.00

La redazione del contratto di *franchising*

Contratto a tempo determinato/indeterminato

Obblighi del *franchisee*: non concorrenza, rispetto dei criteri di gestione del punto vendita

Modalità e conseguenze dello scioglimento del contratto

Analisi delle clausole tipiche di un contratto di *franchising*

### Conclusione ore 17.00

### Documentazione

- Estratti da Bortolotti "Il contratto internazionale"- Padova 2012, su legge applicabile, risoluzione controversie e distribuzione internazionale
- Esempi di clausole di contratto di franchising
- Legge 129/2004
- Regolamento 330/2010

## Scheda di iscrizione

### Contratti nazionali e internazionali di Franchising

Roma, 7 luglio 2015

ore 10.00 - 17.00

ICC Italia Via Barnaba Oriani, 34

### DATI PARTECIPANTE

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

Carica.....Azienda .....

### DATI FATTURAZIONE

Nome e Cognome.....

Ragione Sociale.....P. Iva / C.F. ....

Indirizzo.....Cap/Città.....Prov.....

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

ASSOCIATI ICC ITALIA

ASSOCIATI AIA

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 350 + IVA 22%

La quota comprende la Pubblicazione ICC n. 754E "Using Franchising to Take Your Business International", il materiale didattico e il quick lunch.

Per i Soci ICC Italia e AIA è previsto uno sconto del 20%.

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

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

**Camera di Commercio Internazionale**

**IT 18A 03069 05077 003815410296**

**c/o Banca Intesa Sanpaolo SpA - Viale Parioli, 16/E Roma**

Il numero è limitato a 25 partecipanti e i nominativi dei partecipanti possono essere sostituiti in qualsiasi momento.

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) - [eventi@iccitalia.org](mailto:eventi@iccitalia.org) - Fax: 06.4882677

Per INFO contattare la Segreteria ICC Italia ai numeri 06 42034320/21

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.

#### Informativa ai sensi D.Lgs. Del 30 giugno 2003 n.196

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

Firma.....

Data.....