

Firenze, 30 settembre 2011

I contratti internazionali di distribuzione e di franchising



Il contratto di franchising



1. Cenni storici
2. Nozione di franchising
3. Finalità dell'accordo
4. Principale normativa
5. Il franchising in Spagna
6. Dati del settore
7. Conclusioni

Cenni storici

Qual è stato il primo franchising?

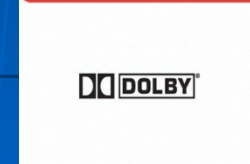
✓ General Motors

✓ Coca Cola

✓ Singer

✓ McDonald's

✓ Dolby



Nozione di franchising



Reg. 4087/88* (*) Non vigente

Franchising: insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni diritti di autore, *know how*, o brevetti da utilizzare per la rivendita di beni o per la prestazione di servizi ad utilizzatori finali.

Nozione di franchising



Reg. 4087/88* (*) Non vigente

Accordo di franchising: accordo col quale una impresa (affiliante) concede ad un'altra (affiliata) dietro corrispettivo finanziario diretto o indiretto, il diritto di sfruttare un franchising allo scopo di commercializzare 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 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.

Finalità dell'accordo

Affiliante

- ✓ Minor rischio
- ✓ Non necessità di capitale proprio
- ✓ Facile estensione territoriale
- ✓ Potenzia il marchio

Affiliato

- ✓ Indipendenza imprenditoriale
- ✓ Minor investimento
- ✓ Prossimità del mercato
- ✓ Utilizzo di un marchio conosciuto

Finalità dell'accordo

Principali punti contrattuali

✓ Esclusiva

✓ *Know how*

✓ Assistenza tecnica e commerciale

✓ Risoluzione controversie



Principale normativa

	Vincolante	Non vincolante
Internazionale	Reg. UE 330/2010	<ul style="list-style-type: none">✓ Model Franchise Disclosure Law 2002 (Unidroit)✓ Codice Deontologico Europeo
Nazionale	<ul style="list-style-type: none">✓ Legge 129/2004✓ DM 204/2005	Codice italiano franchising

Principale normativa

Reg. UE 330/2010 - Cenni

- ✓ Premessa
- ✓ Accordi e restrizioni verticali
- ✓ Quote di mercato
- ✓ Restrizioni fondamentali
- ✓ Accordi fra piccole e medie imprese e *de minimis*
- ✓ Franchising



Principale normativa

UNIDROIT – Model Franchise Disclosure Law

- ✓ *“Disclosure Document”*
- ✓ Principali contenuti
- ✓ Conseguenze dell’inadempimento

Principale normativa

EFF – Codice Etico Europeo per il Franchising

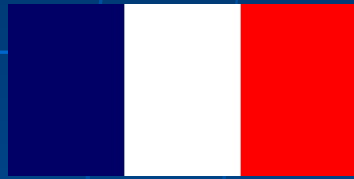
- ✓ Premessa
- ✓ Spirito del Codice
- ✓ Principali contenuti



Principale normativa

Leggi sul Franchising in altri Stati - *overview*

✓ Francia



✓ Belgio; Romaniaa; Svezia



✓ U.S.A.



✓ Cina



Principale normativa



La legge 129/2004

- ✓ Premessa
- ✓ Ambito di applicazione
- ✓ Contratto: Forma e contenuto
- ✓ Disclosure
- ✓ Risoluzione del contratto

Principale normativa

Risoluzione delle controversie e legge 129/2004

✓ Art. 7

✓ Art. 23 D.lgs. 28/2010

«Sono abrogati gli articoli da 38 a 40 del decreto legislativo 17 gennaio 2003, n.5 e i rinvii operati dalla legge a tali articoli si intendono riferite alle corrispondenti disposizioni del presente decreto»



MALUQUER ABOGADOS

Alessandro Pieralli

Aspetti internazionali

Articolo 12.1.

Il verbale di accordo, il cui contenuto non e' contrario all'ordine pubblico o a norme imperative, e' omologato, su istanza di parte e previo accertamento anche della regolarità formale, con decreto del Presidente del Tribunale nel cui circondario ha sede l'organismo.

Nelle controversie transfrontaliere di cui all'articolo 2 della direttiva 2008/52/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 21 maggio 2008, il verbale e' omologato dal Presidente del Tribunale nel cui circondario l'accordo deve avere esecuzione



MALUQUER ABOGADOS

Alessandro Pieralli

Aspetti internazionali

Artículo 28.

1. Sin perjuicio de lo que dispongan la normativa de la Unión Europea y los convenios internacionales vigentes en España, un acuerdo de mediación que ya hubiera adquirido fuerza ejecutiva en otro Estado sólo podrá ser ejecutado en España cuando tal fuerza ejecutiva derive de la intervención de una autoridad competente que desarrolle funciones equivalentes a las que desempeñan las autoridades españolas.
2. Un acuerdo de mediación que no haya sido declarado ejecutable por una autoridad extranjera sólo podrá ser ejecutado en España previa elevación a escritura pública por notario español a solicitud de las partes, o de una de ellas con el consentimiento expreso de las demás.
3. El documento extranjero no podrá ser ejecutado cuando resulte manifiestamente contrario al orden público español



Aspetti internazionali

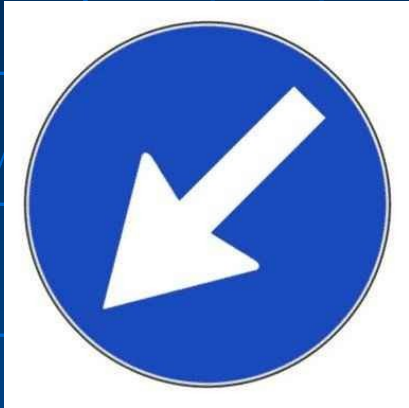
Articolo 28

1. Un accordo di mediazione che abbia già acquistato la forza esecutiva in un altro Stato, solo potrà essere portato ad esecuzione in Spagna quando la forza esecutiva derivi dall'intervento di un'autorità competente che svolga funzioni analoghe a quelle che svolgono le autorità spagnole.
2. Un accordo di mediazione che non sia stato dichiarato titolo esecutivo da un'autorità straniera, potrà acquistare forza esecutiva in Spagna solo se recepito in un documento pubblico notarile, a richiesta o con il consenso di tutte le parti.
3. Il documento straniero non potrà essere utilizzato nell'esecuzione forzata quando sia manifestamente contrario all'ordine pubblico spagnolo.





Principale normativa



**Legge 129/2004 e
norme di applicazione
necessaria**

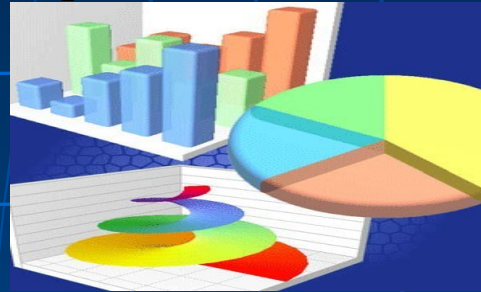
- ✓ Premessa
- ✓ Ambito del problema
- ✓ Definizione
- ✓ Art. 9 L.129/2004
- ✓ Art. 1.2 DM 204/2005

Normativa Spagnola sul Franchising



- ✓ Legge 7/1998 sulle condizioni generali
- ✓ Art. 62 Ley 7/1996 sul Commercio
- ✓ Real Decreto 201/2010
 - Definizione del contratto
 - Obbligo di informativa
 - Registro

Un po' di dati



Italia:

Fatturazione:	22.168M
Numero di reti:	883
Numero di occupati:	186.409

Spagna:

Fatturazione:	24.699M
Numero reti:	919
Numero occupati:	235.075

Il contratto di franchising

CONCLUSIONI



apieralli@maluquerabogados.com

MALUQUER ABOGADOS

Alessandro Pieralli