CONTRATTO DI FRANCHISING

Affiliazione commerciale · Legge 6 maggio 2004, n. 129

Tra le parti:

Affiliante (franchisor): cognome e nome / ragione sociale

Codice fiscale / P. IVA

Indirizzo / sede

e

Affiliato (franchisee): cognome e nome / ragione sociale

Codice fiscale / P. IVA

Indirizzo / sede

premesso che l'affiliante ha sperimentato sul mercato la propria formula commerciale e che l'affiliato ha ricevuto almeno 30 giorni prima della sottoscrizione copia completa del presente contratto e la documentazione di cui all'art. 4 della L. 129/2004, si conviene quanto segue.

Art. 1 · Oggetto

L'affiliante concede all'affiliato, che accetta, il diritto di utilizzare il marchio, l'insegna, il know-how e la formula commerciale sotto indicati, per l'esercizio dell'attività nel locale e nella zona indicati, alle condizioni del presente contratto.

Marchio / insegna e attività (prodotti o servizi)

Indirizzo del punto vendita

Zona di esclusiva (se prevista)

Art. 2 · Esclusiva territoriale

☐ L'affiliante si impegna a non aprire né concedere ad altri punti vendita della rete, né a vendere direttamente, nella zona sopra indicata. ☐ Non è prevista esclusiva territoriale.

Art. 3 · Investimenti, diritto di ingresso e royalties

L'affiliato sostiene gli investimenti e le spese di ingresso sotto indicate e corrisponde le royalties e i contributi indicati, con le modalità e le scadenze riportate.

Investimenti iniziali stimati (allestimento, attrezzature, scorte), euro

Diritto di ingresso (entry fee), euro + IVA

Royalties (% sul fatturato o importo fisso) e scadenza

Contributo pubblicità / marketing

Incasso minimo o acquisti minimi (se previsti)

Art. 4 · Know-how e servizi

L'affiliante fornisce il know-how descritto nel manuale operativo consegnato all'affiliato e i seguenti servizi: formazione iniziale e periodica, assistenza tecnica e commerciale, progettazione e allestimento del locale, campagne pubblicitarie della rete. Le modalità di riconoscimento dei servizi sono:

Servizi e loro modalità

Art. 5 · Obblighi dell'affiliato

L'affiliato gestisce il punto vendita in piena autonomia giuridica ed economica e a proprio rischio, rispettando gli standard della rete e il manuale operativo; mantiene la riservatezza sul know-how anche dopo la fine del contratto (art. 5 L. 129/2004); non può trasferire la sede senza il consenso dell'affiliante, salvo forza maggiore.

Art. 6 · Durata e rinnovo

Il contratto ha la durata sotto indicata, comunque non inferiore a tre anni, con decorrenza dalla data di sottoscrizione. Alla scadenza: ☐ si rinnova tacitamente per uguale periodo salvo disdetta da inviare con preavviso di _____ mesi ☐ cessa senza bisogno di disdetta.

Durata (anni, minimo 3)

Decorrenza

Art. 7 · Risoluzione, recesso e cessione

Il contratto si risolve di diritto (art. 1456 c.c.) in caso di mancato pagamento di due scadenze di royalties, grave violazione degli standard o divulgazione del know-how. Il contratto non può essere ceduto dall'affiliato senza il consenso scritto dell'affiliante. Altre condizioni:

Penali, recesso anticipato, non concorrenza dopo la scadenza

Art. 8 · Rinvio e foro

Per quanto non previsto si applicano la L. 129/2004 e il codice civile. Le parti possono convenire il ricorso alla conciliazione presso la Camera di commercio prima di agire in giudizio (art. 7 L. 129/2004).

Luogo e data

Firma

Firma

Ai sensi degli artt. 1341 e 1342 c.c. l'affiliato approva specificamente gli artt. 2 (esclusiva), 3 (corrispettivi e minimi), 6 (durata e rinnovo), 7 (risoluzione, cessione, non concorrenza).

Firma dell'affiliato per approvazione specifica