

Webinar

I contratti commerciali domestici e internazionali

modelli, clausole e prassi

negoiazione e tecniche di redazione
concessione di vendita
vendita internazionale e normativa Antitrust
contratto di agenzia
franchising e affiliazione commerciale
factoring e cartolarizzazione
contratti di licenza e trasferimenti di tecnologia
sale and purchase agreement
appalto d'opera e di servizi
contratto di rent to buy
leasing finanziario
finanziamenti alle imprese e garanzie corporate

26 - 27 settembre 2023

ore 9.30 - 13.00 / 14.00 - 16.00



disponibile anche la
registrazione video
integrale dell'evento

ADVANCE BOOKING
- 20% per le iscrizioni entro
il 22 settembre

Convenia srl

Via San Massimo 12 | 10123 Torino

T 011 889004 - F 011 835682 - P.Iva 10336480016

www.convenia.it

Relatori dell'evento

Prof. Avv. Matteo Ambrosoli

Associato di
Diritto Privato
Università degli Studi di Milano

Prof. Avv. Fabio Bortolotti

già Associato di Diritto Commerciale Internazionale
Università di Torino
Founding Partner
Studi Legali Associati Buffa, Bortolotti & Mathis

Prof. Avv. Riccardo Campione

Associato di
Diritto Privato
Università di Bologna
Of Counsel Pedersoli Studio Legale

Avv. Alessandro Fosco Fagotto

Partner
Head of Banking & Finance, Italy
Dentons

Avv. Franco Paolo Gialloreti

Managing Counsel
Dentons

Avv. Marco Locati

Founder
Locati & Partners Studio Legale

Avv. Alberto Nanni

Partner
Gianni & Origoni

Avv. Carlo Piana

Partner Array
General Counsel
Free Software Foundation Europe

Avv. Matteo Rossomando

Equity Partner
Weigmann Studio Legale

Avv. Matteo Spataro

Partner
Edoardo Ricci Avvocati

Avv. Alberto Venezia

Founding Partner
Alberto Venezia Avvocati

Avv. Massimo Jorio

Responsabile di progetto e coordinatore dei lavori



Convenia srl ha ottenuto la certificazione in ottemperanza alla normativa UNI EN ISO 9001:2015 SETTORE EA37 (progettazione ed organizzazione di eventi formativi manageriali in ambito economico-giuridico).

Programma

PRIMA GIORNATA

martedì 26 settembre 2023, ore 9.30

Il fenomeno dei contratti d'impresa: modalità di formazione e tecniche di redazione

- trattative, manifestazioni di interesse e memorandum of understanding
- tipologie di negoziazione: modello tailor made vs. modello boiler plate
- clausole più frequenti (riservatezza, esclusiva, non concorrenza, arbitrato)
- scelta della legge o del diritto applicabile
- rimedi manutentivi e strumenti di autotutela

Prof. Avv. Matteo Ambrosoli

Il contratto di concessione di vendita internazionale (distributorhip agreement)

- contratto quadro al cui interno di concludono singole vendite
- contratto scritto o semplice rapporto continuativo con cliente privilegiato
- necessità di un preavviso per la risoluzione
- protezione del concessionario in caso di risoluzione
In Italia e in altri paesi
 - a) diritto ad un ragionevole preavviso (Italia)
 - b) diritto ad indennità di fine rapporto: Belgio, Francia
 - c) applicazione analogica delle norme sull'agenzia
- scelta della Legge applicabile: cosa conviene?
 - a) concedente italiano
 - b) concessionario italiano
- disciplina delle singole vendite
 - a) condizioni generali del concedente
 - b) convenzione di Vienna (CISG) o legge italiana?
- distribuzione selettiva

Prof. Avv. Fabio Bortolotti

I contratti di distribuzione e la nuova normativa antitrust europea (VBER 2022)

- nuovo regolamento di esenzione in generale
 - a) distinzione tra distribuzione esclusiva, selettiva e libera
 - b) disciplina delle possibili interferenze
 - c) dual distribution
 - d) mantenimento di una posizione rigida sugli accordi di imposizione di prezzo
 - e) maggiore flessibilità su limitazioni all'accesso ad internet del distributore
- disciplina della distribuzione esclusiva
 - a) possibilità di più distributori esclusivi per lo stesso territorio (shared exclusivity)
 - b) possibilità di imporre divieti di attive ai clienti dei distributori (passing-on)
 - c) superamento del limite di 5 anni per la clausola di non concorrenza
- distribuzione selettiva
 - a) protezione della rete da rivenditori non autorizzati limitata al territorio in cui è in vigore il sistema selettivo
 - b) inammissibilità di reti selettive per paese gestite da un distributore esclusivo

Prof. Avv. Fabio Bortolotti

Il contratto di agenzia nella prassi commerciale domestica, europea e transnazionale

- fonti normative interne, sovranazionali e internazionali
- contratto di agenzia secondo la giurisprudenza della Corte di Giustizia UE
- procuratori di affari, mediatore e agente: analogie e differenze
- obbligazioni del preponente e obblighi dell'agente tra regole e prassi
- cessazione del contratto di agenzia e indennità dovute all'agente

Avv. Alberto Venezia

Il contratto di franchising e l'affiliazione commerciale

- contratto di franchising: disciplina nazionale, europea ed internazionale a confronto
- tipologie di franchising: master franchising e corner franchising
- obblighi di disclosure preventiva del franchisor ed esigenze di tutela del franchisee
- recover period rule e clausole sospette di nullità
- modalità di calcolo e di pagamento delle royalties
- accordi verticali e intese restrittive della concorrenza
- recesso, risoluzione, scadenza, rinnovo e cessione del contratto

Avv. Matteo Rossomando

Il factoring nel contesto delle operazioni di smobilizzo di crediti d'impresa

- factoring, cessioni di crediti in massa non riscossi e operazioni di cartolarizzazione
- requisiti di determinatezza dei crediti e presupposti di opponibilità delle cessioni
- clausole sul pagamento anticipato del corrispettivo delle cessioni
- clausole sulle sopravvenienze nel corso del rapporto
- cessione di crediti in massa e disciplina concorsuale

Avv. Matteo Spataro

Contratti di licenza e trasferimenti di tecnologia

- diritti di sfruttamento nelle creazioni intellettuali: natura, portata, estensione
- esaurimento dei diritti di privativa, limiti e mercato parallelo
- licensing di tecnologie: licenze di brevetto e protezione del know-how
- merchandising di marchio o design
- contratti "puri" e contratti "misti" di licenza: le licenze di fabbricazione

Avv. Carlo Piana

Programma

SECONDA GIORNATA

mercoledì 27 settembre 2023, ore 9.30

Il contratto di vendita di partecipazioni sociali di controllo

- procedimento di acquisizione di imprese e posizione della società target
- clausole di determinazione e aggiustamento del prezzo: escrow ed earn out
- trasferimento delle partecipazioni sociali e closing memorandum
- tutela dell'acquirente: legal e business warranties
- violazione delle garanzie e indemnity clause
- clausole di material adverse change e material adverse effect

Avv. Alberto Nanni

Il contratto di appalto d'opera e di servizi

- appalto e figure affini (vendita, somministrazione, fornitura)
- modelli contrattuali e tipologie di clausole
- varianti necessarie del progetto e disciplina convenzionale delle sopravvenienze
- responsabilità dell'appaltatore per vizi o difformità e tutela del committente
- responsabilità extracontrattuale nell'appalto immobiliare: stato della giurisprudenza
- ipotesi di subappalto e responsabilità del subappaltatore

Avv. Marco Locati

Il contratto di rent to buy di immobile commerciale

- rent to buy e diverse possibili forme di acquisto (opzione, proposta irrevocabile, vendita con riserva

- della proprietà, prelazione, preliminare)
- clausole di determinazione del prezzo
- disciplina legale e convenzionale di eventi patologici
- inadempimento e strumenti di esecuzione in forma specifica

Avv. Marco Locati

Il leasing finanziario come nuovo sottotipo contrattuale

- locazione finanziaria e Legge n. 124/2017: perimetro soggettivo e oggettivo
- inadempimento dell'utilizzatore e risoluzione del contratto: disciplina legale e sua derogabilità
- clausole risolutive espresse, penali e voci di danno individuate dalle parti
- clausole sulla restituzione e ricollocazione del bene
- sorte dei canoni insoluti e meccanismi di riequilibrio patrimoniale

Prof. Avv. Riccardo Campione

Le nuove forme di finanziamento dell'impresa e l'attività di erogazione del credito

- soggetti finanziatori e controlli sull'attività creditizia
- operazioni di ricapitalizzazione societaria: prestiti obbligazionari, finanziamenti mezzanini, strumenti ibridi
- finanziamenti alle imprese e clausole di autotutela esecutiva
- finanziamenti alle imprese in crisi e continuità aziendale

Avv. Alessandro Fosco Fagotto

I nuovi modelli di garanzia del credito nell'attività corporate

- dalle garanzie statiche a quelle fluttuanti

- pegno non possessorio, poteri di disposizione dell'imprenditore e modalità di escussione
- monitoraggio dell'imprenditore sovvenuto e covenant finanziari
- negative pledge e pari passu clause

Avv. Franco Paolo Gialloreti

QUESTION TIME

Valutazione di casi e quesiti proposti dai partecipanti

Al fine di consentire l'approfondimento di particolari profili giuridici sui temi oggetto del convegno, i Partecipanti interessati potranno formulare casi e quesiti specifici tramite invio preventivo a Convenia (all'indirizzo info@convenia.it).

Disponibile la **REGISTRAZIONE VIDEO** dell'evento per coloro che non riusciranno a seguire la diretta streaming

Note organizzative

Data dell'evento: 26 - 27 settembre 2023

Orario dei lavori: 9.30 - 13.00 | 14.00 - 16.00

Quota di partecipazione:

1 giornata: € 600 + iva 22%

2 giornate: € 900 + iva 22%

Advance booking: -20% entro il 22 settembre

1 giornata: € 480 + iva 22%

2 giornate: € 720 + iva 22%

La quota di partecipazione comprende:

- l'invio del materiale didattico fornito dagli esperti coinvolti;
- la possibilità di presentare ai relatori coinvolti domande, richieste di approfondimento e quesiti di specifico interesse in tempo reale a mezzo chat o in diretta audio;
- l'invio, al termine del Webinar, della registrazione dell'evento per coloro che non potranno seguire integralmente la diretta.

Alcuni giorni prima dell'evento saranno inviate le credenziali per accedere all'aula virtuale. Nel corso del Webinar, oltre a vedere ed ascoltare i relatori, sarà possibile visionare le slides di support all'intervento. Nel caso di Webinar con accessi multipli saremo lieti, tramite contatto telefonico con la nostra Segreteria (011.889004), di fornirVi un preventivo personalizzato. La certificazione UNI EN ISO 9001:2015 consente di usufruire di finanziamenti, agevolazioni, contributi e fondi di categoria per la partecipazione all'evento. Per gli Enti Pubblici la quota di partecipazione è esente Iva ex art. 14, c.10, L.537/93.

Modalità di iscrizione:

Versamento anticipato della quota tramite bonifico bancario intestato a:

Convenia srl, via San Massimo 12 | 10123 Torino

c/o BANCO BPM Spa – FILIALE DI TORINO 16

IBAN: IT65S050340101700000000135

ovvero mediante assegno bancario o circolare intestato a Convenia srl, da consegnare il giorno dell'evento nel caso di convegno in aula.

Modalità di disdetta:

La disdetta dovrà essere comunicata in forma scritta entro 7 giorni lavorativi (esclusi sabato e domenica) antecedenti l'inizio dell'evento formativo. Nel caso in cui la disdetta pervenga oltre questo termine o si verifichi la mancata presenza dell'iscritto al corso, la quota verrà addebitata per intero; sarà cura della Società inviare al partecipante gli atti del convegno. Si fa presente che, in qualunque momento, l'azienda/ente/studio professionale può sostituire il proprio iscritto, previa comunicazione del nominativo del nuovo partecipante.

Modulo di iscrizione

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento - da parte di **Convenia srl** - della presente scheda di iscrizione, integralmente compilata e sottoscritta, da inviare via fax al numero **011 835682**

Titolo dell'evento

.....
.....

Luogo e data

Dati relativi al partecipante:

NOME

COGNOME

AZIENDA/ENTE/STUDIO

RUOLO AZIENDALE

E-MAIL

TELEFONO FAX

Dati per la fatturazione elettronica:

INTESTATARIO FATTURA

INDIRIZZO

CITTÀ CAP PROV

P. IVA / C. F.

CODICE UNIVOCO UFF. (PA)

CODICE CIG (PA)

CODICE DESTINATARIO O PEC (NO PA)

SPLIT PAYMENT SI NO

ODA DATA ODA

Per Informazioni contattare:

REFERENTE TELEFONO

E-MAIL TIMBRO, DATA E FIRMA

Modalità di pagamento

Versamento anticipato della quota di iscrizione tramite bonifico bancario. Ai sensi dell'art.1341 c.c. si approva espressamente la clausola relativa alla disdetta come da note organizzative e condizioni.

TIMBRO, DATA E FIRMA

Informativa privacy

I dati forniti a Convenia srl sono raccolti e trattati, anche con l'ausilio di strumenti elettronici ed informatici, per le finalità connesse all'esecuzione dei servizi erogati (registrazione a convegni e incontri formativi, richieste di informazioni, gestione delle formalità contabili, iscrizione alle newsletter, etc), il conferimento dei dati, seppur facoltativo, si rende necessario per l'espletamento dei servizi richiesti. Solo previa autorizzazione dell'interessato, i dati saranno conservati e trattati da Convenia srl, per l'invio di materiale informativo relativo ai servizi ed alle iniziative future della Società. Ai sensi dell'art.7 del D. Lgs. 196/2003, l'interessato potrà esercitare il diritto di accesso ai dati personali e gli altri diritti in esso previsti, mediante comunicazione scritta, indirizzata a **Convenia srl** (con sede in Via San Massimo 12, 10123 Torino) ovvero tramite FAX 011/835682 o all'indirizzo di posta elettronica info@convenia.it.