

# Lo start up di una rete in franchising. Profili legali

*Avv. Valerio Pandolfini*

# **INDICE**

## **Introduzione**

<b>1. Cos'è il franchising?.....</b>	<b>Pag. 5</b>
1.1 Caratteristiche economico-aziendali.....	Pag. 5
1.2 I vantaggi del franchising per le imprese.....	Pag. 6
1.3 Gli svantaggi del franchising per le imprese.....	Pag. 7
1.4 Il franchising: integrazione e aggregazione tra imprese.....	Pag. 8
1.5 Cos'è il franchising dal punto di vista giuridico.....	Pag. 9
1.6 Come strutturare una rete in franchising .....	Pag. 10
<b>2. Lo studio di fattibilità di una rete in franchising.....</b>	<b>Pag.11</b>
2.1 Quali sono le caratteristiche di una rete in franchising?.....	Pag. 12
2.2 Lo studio di fattibilità di una rete in franchising .....	Pag. 13
2.3 Il check-up preliminare.....	Pag. 14
2.4 L'analisi del progetto.....	Pag. 15
<b>3. Il Know-how.....</b>	<b>Pag. 16</b>
3.1 Cos'è il know-how nel franchising .....	Pag. 17
3.2 I requisiti di validità del know-how.....	Pag. 18
3.3 Le conseguenze di un know-how inesistente o carente nel franchising.....	Pag. 19
3.4 Come viene trasferito il know-how nel franchising: a) il manuale operativo.....	Pag. 20
3.5 Come viene trasferito il know-how nel franchising: b) la formazione.....	Pag. 21
3.6 Come tutelare il know-how nel franchising.....	Pag. 22
<b>4. La sperimentazione della formula commerciale e il contratto di pilotage.....</b>	<b>Pag.23</b>
4.1 Cosa significa sperimentare la formula nel franchising.....	Pag. 24
4.2 Come effettuare la sperimentazione della formula nel franchising.....	Pag. 25
4.3 Il contratto di pilotage.....	Pag. 26
<b>5. Gli obblighi pre-contrattuali previsti dalla L. n. 129/2004.....</b>	<b>Pag.28</b>
5.1 La tutela degli affiliati come “contraenti deboli” nella L. n. 129/2004.....	Pag.29
5.2 L’obbligo di consegnare il contratto all’aspirante affiliato.....	Pag. 30
5.3 Le informazioni obbligatorie da fornire all’aspirante affiliato.....	Pag. 31
5.4 Gli investimenti.....	Pag. 32
5.5 Il business plan .....	Pag.33
5.6 Cosa accade se il franchisor viola gli obblighi pre-contrattuali?.....	Pag. 35
5.7 Cosa fare per evitare rischi di violazione di obblighi pre-contrattuali?.....	Pag. 36
<b>6. Il marchio .....</b>	<b>Pag.37</b>
6.1 L’importanza del marchio per una rete in franchising.....	Pag. 38
6.2 La registrazione del marchio.....	Pag. 39
6.3 La ricerca di anteriorità.....	Pag. 41
6.4 La capacità distintiva del marchio.....	Pag. 42
6.5 La tutela del marchio: a) l’azione di contraffazione.....	Pag. 43
6.6 La tutela del marchio: b) la concorrenza sleale.....	Pag. 44
6.7 La tutela del marchio: c) l’opposizione.....	Pag. 45
<b>7. Gli accordi preliminari al contratto di franchising.....</b>	<b>Pag.46</b>
7.1 Gli accordi preliminari nel franchising.....	Pag. 47
7.2 Il contratto preliminare.....	Pag. 48
7.3 Il patto di opzione.....	Pag. 49