



International Distribution Institute



## **DISTRIBUZIONE E INTERNET**

### **L'impatto di internet sugli accordi di agenzia, distribuzione e franchising**

**Assemblea annuale dell'International Distribution Institute  
2008**

**VENERDI' 6 E SABATO 7 GIUGNO 2008, TORINO (ITALIA)**



L'**International Distribution Institute (IDI)**, la principale associazione nel campo del diritto della distribuzione internazionale, terrà il suo Convegno annuale del 2008 a Torino.

Il Convegno è indirizzato a **legali e operatori economici** operanti nel campo della redazione, negoziazione e gestione di contratti internazionali di distribuzione (agenzia, concessione di vendita, franchising, ecc.) ed affronterà argomenti di tale importanza da giustificare un'approfondita discussione tra partecipanti ed esperti qualificati in questo campo. Il Convegno è

stato organizzato in collaborazione con l'Associazione Europea Giuristi d'Impresa (ECLA), l'associazione italiana affiliata all'ECLA (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa: AIGI), la Camera Arbitrale del Piemonte e la Camera di Commercio di Torino.

Il Convegno è suddiviso in una **sessione principale** (Venerdì 6 giugno) e tre **workshops paralleli** su temi specifici scelti da IDI, in collaborazione con i suoi membri (Sabato 7 giugno, mattino).

---

### **Sessione principale: Internet e i contratti di distribuzione**

---

La sessione principale (Venerdì, 6 giugno) è dedicata ad una serie di **nuovi argomenti nati in conseguenza dell'avvento di internet**.

Internet offre nuovi (ed in qualche caso piuttosto rivoluzionari) strumenti di marketing sia per i preponenti/fornitori sia per gli agenti/distributori/franchisees, che hanno un impatto sostanziale sulle reti di vendita già esistenti. Questa nuova sfida può comportare la necessità di **cambiare le attuali strategie di distribuzione** o di tutelarsi adeguatamente, per conservare la situazione esistente.

In questo contesto sorgono innumerevoli nuovi problemi.

- **Può il preponente/fornitore vendere attraverso internet** senza violare l'esclusiva dei suoi agenti o distributori?
- **I distributori possono essere autorizzati a vendere su internet** o queste vendite devono essere proibite o sottoposte al controllo del fornitore?
- Infine, se il fornitore desidera limitare il diritto del distributore (o del franchisee) di promuovere affari attraverso internet, tale comportamento costituisce una **violazione delle regole sulla concorrenza**?

Una questione più generale, di rilevante interesse pratico, concerne l'**uso di internet nella negoziazione e nella conclusione di contratti internazionali**. Le principali questioni che verranno discusse in questo contesto sono le seguenti:

- Può un contratto concluso tramite internet essere considerato efficace, alla stregua di un **contratto scritto**?
- Qual è l'esperienza pratica in materia di **firma digitale**?
- Come gestire le **modifiche contrattuali effettuate attraverso e-mails**?

---

### **I tre workshops specializzati**

---

La seconda sessione (Sabato 7 giugno, mattino) è composta da tre **workshops** paralleli sui seguenti temi:

- **Il calcolo dell'indennità di fine rapporto per agenti e distributori in diversi ordinamenti giuridici. Come prevederne l'ammontare e come limitarlo.**

Questo workshop intende fornire informazioni pratiche e precise (basate sull'effettivo approccio seguito dai tribunali) su come viene calcolata l'indennità di fine rapporto per agenti e distributori (ove prevista) in alcuni Paesi di maggiore importanza. Contemporaneamente, verranno analizzati i possibili strumenti per escludere o ridurre l'ammontare dell'indennità di fine rapporto.

- **M&A e reti di distribuzione. Come evitare tranelli nell'acquisizione di una società con una rete di distribuzione?**

Nell'ambito delle acquisizioni di società che hanno reti distributive può accadere che i contratti con i membri della rete sottendano rischi più elevati del previsto (dovuti ad una redazione scadente od a rapporti basati su accordi orali). Questo richiede una particolare attenzione nel contesto della *due diligence*. Un'ulteriore, anche più importante, problema emerge se appare chiaro che la rete della società acquisita dovrà essere fusa con un'altra o smantellata.

- **Strategie sulle controversie negli accordi internazionali di distribuzione.**

Quali sono le strategie più adeguate da adottare quando non si può evitare una causa?

Il workshop esaminerà alcune delle possibili opzioni che devono essere analizzate per elaborare una strategia contrattuale, quali per esempio:

- Arbitrato o tribunali ordinari? In quali situazioni l'arbitrato deve essere preferito e in quali no? In quali casi l'arbitrato non è efficace (e.g. distributori belgi, agenti italiani).
- Cosa succede nell'Unione Europea (in base al regolamento 44/2001) o in base alla nuova Convenzione di Lugano quando non è stata effettuata la scelta del foro competente? Gli agenti in genere possono adire i loro tribunali, ma per i concessionari di vendita la situazione è diversa in molti Paesi.
- Come assicurarsi che la scelta del foro sia efficace: la necessità della forma scritta.

\* \* \* \* \*

Venerdì sera si terrà la cena di gala al ristorante “Il Cambio”, un prestigioso esempio di tradizione culinaria e ospitalità torinese, dal 1757. I posti sono limitati e devono essere prenotati per tempo.

Per maggiori informazioni, si vedano le informazioni pratiche qui di seguito.



Maggiori dettagli su questi eventi sono disponibili nelle pagine seguenti e sul sito internet di IDI ([www.idiproject.com](http://www.idiproject.com))



VENERDI', 6 GIUGNO 2008

## L'impatto di internet sui contratti di Agenzia, Distribuzione e Franchising

### Sessione mattutina: Marketing di prodotti e servizi tramite internet

---

**MODERATORE** **Fabio Bortolotti**, Professor of Law, University of Torino; Buffa Bortolotti & Mathis, Torino; President IDI; Chair ICC Commission on Commercial Law and Practice (CLP)

09:15-09:35 **Benvenuto**

09:35-09:50 **Presentazione del sito IDI.**

09:50-10:10 **Promozione delle vendite su internet di società con una rete di distribuzione: come evitare conflitti con la rete.**

Il preponente/fornitore può decidere di limitarsi a pubblicizzare la sua attività tramite internet: in questo caso non esiste conflitto ma possono insorgere problemi se fornisce informazioni inadeguate (es.: indicare come distributori esclusivi dei semplici rivenditori). Se il preponente vende su internet (direttamente o attraverso il portale di terzi) deve verificare se ciò sia in conflitto con eventuali diritti di esclusiva garantiti ad agenti o distributori. Come evitare il rischio di discriminazione (es.: vendite dirette in concorrenza con i franchisees).

**Marco Hero**, Tigges Rechtsanwälte, Düsseldorf

10:10-10:30 **Considerazioni pratiche sull'uso di internet da parte dei preponenti/fornitori. Come redigere clausole adeguate per evitare conflitti con i membri della rete.**

In quale situazione il preponente/fornitore può vendere su internet senza danneggiare la sua rete di distribuzione? La possibilità di separare i canali di distribuzione. Casi in cui la scelta è sconsigliata. Clausole in cui il preponente/fornitore si riserva il diritto di vendere su internet (come un'eccezione ai possibili diritti di esclusiva dei suoi agenti/distributori). Soluzioni di compromesso che tengono conto degli interessi di entrambe le parti.

**Guy Gras**, Director for legal affairs, Yves Rocher; Chair, Fédération française de la franchise

10:30-10:50 **Uso di internet da parte di membri della rete di vendita: i rischi ed i possibili rimedi.**

Una promozione da parte di membri della rete può creare considerevoli problemi se l'informazione fornita non è sottoposta al controllo del preponente/fornitore: interferenza con il marchio registrato e le strategie di immagine societaria del preponente/fornitore. Il fornitore deve essere in grado di controllare i contenuti dell'informazione divulgata e allo stesso tempo rispettare l'indipendenza dei distributori.

**Souichirou Kozuka**, Sophia University, Tokyo

10:50-11:10 **Coffee break**

11:10-11:30 **Strategie contrattuali per mantenere l'azione dei distributori entro limiti accettabili, nel rispetto delle regole europee sulla concorrenza.**

La promozione attraverso internet da parte dei distributori può interferire in maniera rilevante con i diritti di esclusiva di altri membri della rete. Allo stesso tempo, le norme europee sulla concorrenza (in particolare il regolamento 2790/1999) considerano le vendite tramite internet come "vendite passive", che non possono essere vietate. Quali sono le limitazioni che possono essere imposte ai distributori senza violare le regole in materia di concorrenza?

**Fabio Bortolotti**, Professor of Law, University of Torino; Buffa Bortolotti & Mathis, Torino

11:30-12:15 **TAVOLA ROTONDA sulle vendite tramite internet da parte di distributori selettivi e franchisees nell'UE. Quali limitazioni possono essere imposte senza violare le regole sulla concorrenza?**

In base alle norme dell'Unione Europea in materia di concorrenza (in particolare il regolamento 2790/1999) i distributori selettivi (ai quali è vietato vendere i prodotti contrattuali a commercianti che non appartengano alla rete) devono essere lasciati liberi di effettuare vendite attive a qualsiasi consumatore finale in ambito europeo. L'unica limitazione che può essere loro imposta è l'obbligo di vendere all'interno del loro outlet. La Commissione UE e l'autorità antitrust francese hanno sviluppato principi giurisprudenziali molto interessanti in materia reti di distribuzione selettiva, in particolare fissando le condizioni che possono essere imposte ai membri di una rete di distribuzione selettiva. La tavola rotonda discuterà se ed entro

quali limiti questa giurisprudenza è applicabile alle reti di franchising che possono essere considerate "selettive" (reti nelle quali i franchisees non sono autorizzati a vendere a commercianti che non appartengono alla rete).

**MODERATORE: Didier Ferrier**, Professor of Law, University of Montpellier; Vice-President IDI

**Fabio Bortolotti**, Professor of Law, University of Torino; Buffa Bortolotti & Mathis, Torino; President IDI

**John H Pratt**, Hamilton Pratt, Birmingham

**Carol Xueref**, Director for legal affairs and group development, Essilor International S.A., Paris

**Chantal Zimmer**, Secretary General of the French Franchise Federation, Paris

12:15-13:00 **Discussione**

13:00-14:00 **Pranzo**

## **Sessione pomeridiana: La negoziazione e la conclusione di contratti tramite internet**

---

MODERATORE **Francesco Benigni**, Vice-President and Secretary General ECLA

14:00-14:15 **Strumenti internazionali per garantire un'equivalenza funzionale tra registrazioni elettroniche e documentazione scritta.**

La legge-modello UNCITRAL e la Convenzione UNCITRAL del 2005 sulle comunicazioni elettroniche nei contratti internazionali. Il testo modificato dell'Articolo 23(2) del regolamento 44/2001 sulle clausole di scelta del foro. La raccomandazione UNCITRAL sulla forma delle clausole arbitrali in base alla Convenzione di New York del 1958. L'articolo 3 della Convenzione dell'Aja sugli accordi di scelta del foro.

**José Angelo Estrella-Faria**, Senior Legal Officer with the International Trade Law Division (ITLD) of the United Nations Office of Legal Affairs (UNCITRAL)

14:15-14:30 **Problemi pratici derivanti dalle negoziazioni tramite internet. Il punto di vista di un giurista d'impresa.**

L'esperienza sviluppata nella negoziazione di contratti tramite e-mail. Eventuali rischi e precauzioni da adottare.

**Giuseppe Catalano**, General Counsel & Company Secretary Indesit Company SpA

14:30-14:45 **Uso di Internet per la risoluzione di controversie: la conciliazione on-line della Camera arbitrale del Piemonte.**

La Camera di Commercio piemontese ha sviluppato un sistema di conciliazione on-line. La presentazione verterà sull'esperienza pratica acquisita attraverso questo nuovo approccio alla conciliazione.

**Daniela Cena**, Director, Piedmont Chamber of Commerce

14:45-15:00 **La firma digitale di Infocamere: uno strumento pratico ed efficace per gli affari.**

Infocamere ha costituito un sistema di certificazione della firma digitale molto efficace. Il relatore descriverà in termini pratici come questo sistema renda possibile garantire l'origine e l'integrità dei messaggi elettronici.

**Gabriele Da Rin**, Infocamere SCpA

15:00-16:00 **TAVOLA ROTONDA su vari problemi che sorgono in caso di conclusione di contratti tramite internet (prova, forma scritta, luogo e data di stipulazione) in diversi ordinamenti giuridici.**

La tavola rotonda affronterà le seguenti questioni: Uno scambio di e-mails costituisce una prova valida della conclusione di un contratto? Uno scambio di e-mails equivale ad un contratto scritto? Quando e dove viene concluso il contratto? Come può essere garantita l'autenticità della firma?

**MODERATORE: Edward Miller**, Reedsmitth, London

**Magnus Nedström**, Advokatbyrå Sigeman & Co AB, Malmö

**Leslie Thiele**, Whiteman, Osterman & Hanna LLP, Albany (NY)

**Jaap van Till**, Van Till Advocaten, Amsterdam

**Olga Sztenjert**, Drzewiecki, Tomaszek & Partners

**Contatti individuali con gli esperti di IDI (16:30-17:00)**

---

**AL TERMINE DELLA SESSIONE POMERIDIANA GLI ESPERTI IDI DEI VARI PAESI SARANNO DISPONIBILI PER CONTATTI INDIVIDUALI CON I PARTECIPANTI:**

L'elenco aggiornato degli esperti presenti al convegno per contatti individuali è reperibile su:

<http://www.idiproject.com/conference-contacts.html>

Un modulo di richiesta di incontro con l'/gli esperto/i sarà allegato al materiale distribuito al convegno.

**Assemblea generale dei soci dell'International Distribution Institute (17:00-18:30)**

---

In questa assemblea generale, alla quale sono invitati a partecipare (se lo desiderano) anche i non soci, i dirigenti IDI informeranno i membri sulla situazione attuale; i risultati ottenuti nel 2007 e i progetti dell'associazione per il prossimo anno.

I partecipanti potranno dare il loro parere riguardo l'attività IDI e proporre suggerimenti per il futuro.

**Cena di gala (20:00)**

---

Il venerdì sera (7 giugno 2008) si terrà la Cena di gala al ristorante "Il Cambio", un prestigioso esempio di tradizione culinaria e ospitalità torinese, dal 1757.

Ingresso con Ticket. Costo Ticket: € 95 (IVA inclusa), per persona

**SABATO, 7 giugno 2007**

## **PRIMO WORKSHOP**

### **Calcolo dell'indennità di fine rapporto per agenti e distributori**

---

Il workshop mira a fornire informazioni pratiche sugli effettivi criteri applicati dai tribunali nel calcolo dell'indennità di fine rapporto per gli agenti (e per i distributori, ove applicabile) e su possibili strategie per limitare tale importo.

**MODERATORE:** **Klaus Meyer Swantee**, Retired Partner of Derks Star Busmann, Amsterdam. Member of the IDI Council

09:30-09:50 **Valutazione dell'eventuale ammontare dell'indennità per agenti e distributori e strumenti per ridurla, in base alla legge tedesca.**

**Marco Hero**, Tigges Rechtsanwälte, Düsseldorf

09:50-10:10 **Criteri adottati dai tribunali belgi per calcolare le indennità dovute ai distributori in base alla legge del 1961.**

**Ingrid Meeussen**, Lafili, Van Crombrughe & Partners, Brussels

10:10-10:30 **Giurisprudenza francese sul calcolo dell'indennità di fine rapporto per agenti di commercio e distributori.**

**Christoph Martin Radtke**, Lamy & Associés, Lyon

10:30-11:00 **Coffee break**

11:00-11:20 **Indennità per agenti e distributori in Spagna: i criteri di calcolo utilizzati dai tribunali.**

**Ignacio Alonso**, Advocacia Abogados, Madrid

11:20-11:40 **La determinazione dell'ammontare dell'indennità per gli agenti nel Regno Unito: i recenti sviluppi giurisprudenziali.**

**Edward Miller**, Reedsmith, London

11:40-12:00 **Il calcolo dell'indennità dell'agente in Italia dopo la sentenza Honyvem della Corte di Giustizia.**

**Silvia Bortolotti**, Buffa Bortolotti & Mathis, Torino; Member of the IDI Council and Secretary General IDI

12:00-12:30 **Discussione**

## **SECONDO WORKSHOP**

### **Accordi di M&A e reti di distribuzione**

---

**MODERATORE:** **Carol Xueref**, Director for legal affairs and group development, Essilor International S.A., Paris

09:30-09:50 **La due diligence nei contratti con agenti e distributori. Come evitare i tranelli più comuni.**

Nell'acquisizione di una società che possiede una rete di distribuzione, la situazione legale dei contratti con i membri della rete (agenti, distributori, franchisees) è un argomento critico, non sempre adeguatamente considerato.

**Cristina Martinetti**, Buffa Bortolotti & Mathis, Torino

09:50-10:10 **Criteri di valutazione dei rischi finanziari derivanti dalle reti di distribuzione della società di riferimento.**

La valorizzazione della società target è generalmente subordinata ai risultati della procedura di *due diligence*: aspetti che devono essere tenuti in considerazione in maniera adeguata, al fine di comprendere l'effettivo impatto finanziario delle reti distributive nei diversi ordinamenti giuridici.

**Carol Xueref**, Director for legal affairs and group development, Essilor International S.A.

10:00-10:30

**Problemi che insorgono quando le reti di vendita della società acquisita necessitano di una fusione con la rete della società acquirente o di essere smantellate.**

Prevenire i problemi chiedendo al venditore di risolvere i contratti di agenzia e distribuzione prima del *closing*. Ottenere tutte le informazioni necessarie per difendersi dalle azioni di agenti e distributori, in caso di risoluzione del contratto da parte del preponente/fornitore.

**Erwin Gärtner**, Gärtner, Stübel, Baumann & Partners, Stuttgart; Member of the IDI Council

10:30-11:00

**Coffee break**

11:00-11:45

**TAVOLA ROTONDA sull'esperienza pratica nelle acquisizioni di società con reti di distribuzione.**

Gli esperti si confronteranno sulle loro esperienze e discuteranno i rimedi per far fronte alle questioni critiche di maggiore importanza. Seguirà una discussione generale con i partecipanti.

**MODERATORE: Carol Xueref**, Director for legal affairs and group development, Essilor International S.A., Paris

**Erwin Gärtner**, Gärtner, Stübel, Baumann & Partners, Stuttgart; Member of the IDI Council

**Cristina Martinetti**, Buffa Bortolotti & Mathis, Torino

**Geert A. Zonnekeyn**, Monard D'Hulst, Kortrijk

**Sönke Lund**, Monereo Meyer Marinel-lo Abogados, Barcellona

11:45-12:30

**Discussione**

## TERZO WORKSHOP

### Strategie sulle controversie negli accordi internazionali di distribuzione

---

**MODERATORE: Fabio Bortolotti**, Professor of Law, University of Torino; Buffa Bortolotti & Mathis, Torino; President IDI

09:30-09:50

**La scelta tra arbitrato e giurisdizione ordinaria**

Non esistono regole generali. Casi giurisprudenziali in cui l'arbitrato è meno adatto (dispute di minor valore; materie non arbitrabili; distributori belgi). Situazioni in cui è consigliabile l'arbitrato: vertenze di maggior valore; controparte in Paesi in cui è preferibile evitare una causa (es. USA).

**Didier Ferrier**, Professor of Law, University of Montpellier; Vice-President IDI

09:50-10:10

**Cosa succede in mancanza di scelta del foro (o dell'arbitrato)**

In ambito giurisdizionale europeo (UE + Svizzera, Norvegia e Islanda) le disposizioni del Regolamento (CE) N. 44/2001 e della nuova Convenzione di Lugano (2007) danno diritto alla parte che fornisce il servizio di adire i tribunali del proprio ordinamento giuridico. Come funziona questo principio con agenti, distributori e franchisees? In altri Paesi il risultato è meno prevedibile.

**Gustav Breiter**, Viehböck, Breiter, Schenk & Nau, Vienna

10:10-10:30

**Strategia della scelta del foro in ambito europeo**

La scelta del foro nella propria sede è importante per il preponente/fornitore, al fine di evitare i tribunali della controparte. Nell'ambito di una strategia difensiva, il preponente avrà il vantaggio di difendersi a casa propria. In caso di una strategia offensiva (es. contratti di distribuzione, in cui il fornitore può trovarsi nella necessità di agire per il pagamento dei beni forniti), la medesima strategia risulta adeguata poiché le sentenze sono facilmente riconosciute negli altri Paesi. La clausola di scelta del foro deve essere effettuata per iscritto.

**Fabio Bortolotti**, Professor of Law, University of Torino; Buffa Bortolotti & Mathis, Torino; President IDI

10:30-11:00

**Coffee break**

11:00-11:45

**TAVOLA ROTONDA sulle strategie giurisdizionali in aree specifiche**



Alcuni esperti si confronteranno sulle possibili strategie di contestazione nelle aree di loro competenza. Seguirà una discussione generale con i partecipanti.

- **America Latina: Pedro Eichin Amaral**, Dannemann Siemsen Advogados, Rio de Janeiro
- **Paesi arabi: Florian Amereller**, Amereller Legal Consultants, Monaco
- **Paesi di recente adesione all'UE. L'esperienza polacca: Olga Szejnert**, Drzewiecki, Tomaszek & Partners, Varsavia
- **USA: Leslie Thiele**, Whiteman, Osterman & Hanna LLP, Albany (NY)
- **Ukraine and Russian Federation: Tatyana Slipachuk**, Vasil Kisil and Partners, Kiev

11:45-12:30

## **Discussione**

## INFORMAZIONI PRATICHE

- Luogo del convegno:** Centro Congressi Torino Incontra, via Nino Costa, 8, 10123 Torino
- Lingua:** Inglese (non è prevista traduzione in italiano)
- Documentazione:** Un CD-Rom contenente i documenti che saranno oggetto di discussione durante la conferenza.
- Quote di iscrizione:** 600 € primo iscritto;  
250 € per iscritti successivi appartenenti alla stessa sede della medesima organizzazione del primo iscritto (stesso indirizzo e stessa partita IVA);  
200 € per associati IDI, con abbonamento valido al giorno del convegno;  
La quota di iscrizione include il coffee break, il pranzo e la documentazione.  
Associati AIGI/ECLA: 20% di sconto sul totale.  
Aggiungere il 20% (IVA) sul totale.
- Cena di gala:** 95 € per persona (IVA inclusa). Si ricorda che i posti sono limitati e devono essere prenotati per tempo.

### Crediti per la formazione legale continua

---

Crediti per la formazione legale continua sono disponibili per i seguenti Paesi:  
Austria, Danimarca, Germania, Norvegia, Paesi Bassi, Regno Unito, Svezia.

### Registrazione e cancellazione

---

- Registrazione on-line:** La registrazione può avvenire tramite il sito internet IDI, alla pagina:  
<http://www.idiproject.com/conference-registration.ucw>  
In questo caso il pagamento può essere effettuato tramite carta di credito o bonifico bancario. Al ricevimento del pagamento verrà inviata conferma della registrazione via e-mail o via fax.
- Registrazione via fax:** In alternativa è possibile compilare il modulo di registrazione e spedirlo via fax a:  
IDI Project Srl,  
Via Alfieri 19,  
10121 Torino (Italy)  
fax: + 39 011 574 11 41  
In caso di registrazione via fax, il pagamento dovrà essere effettuato tramite bonifico bancario e la conferma della registrazione verrà inviata dopo il ricevimento del modulo di registrazione e della prova di avvenuto pagamento.
- Pagamento:** Carta di credito (solo per la registrazione on-line) o bonifico bancario.  
NON SI ACCETTANO ASSEgni.
- Cancellazione:** La richiesta di cancellazione ricevuta per iscritto da IDI Project entro il 27 Maggio 2008 sarà soggetta ad una trattenuta del 20% per le spese amministrative sul totale della quota pagata. Successivamente a tale data non saranno possibili rimborsi.

### Sistemazione in albergo ed informazioni turistiche

---

I partecipanti possono usufruire dei servizi di prenotazione alberghiera della Ventana Group:  
<http://booking.ventanagroup.it/for/2008 IDI>

I partecipanti dovranno prenotare gli alberghi entro la fine di aprile, per potere usufruire delle speciali condizioni previste alla pagina web sopra indicata.

Ulteriori informazioni turistiche sono disponibili alla pagina web sopra indicata.

## MODULO DI REGISTRAZIONE

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

Società ..... Indirizzo .....

CAP ..... Città .....

Stato ..... P. IVA .....

E-mail ..... Tel. .... Fax.....

**WORKSHOPS:** (Sabato, 7 giugno 2008):

Specificare a quale workshop si desidera partecipare (uno per persona):

- ☐ Parteciperò al PRIMO WORKSHOP: Calcolo dell'indennità di fine rapporto per agenti e distributori.
- ☐ Parteciperò al SECONDO WORKSHOP: Accordi di M&A e reti di distribuzione.
- ☐ Parteciperò al TERZO WORKSHOP: Strategie sulle controversie negli accordi internazionali di distribuzione.

**QUOTE DI PARTECIPAZIONE** (in caso di più partecipanti, compilare un modulo di registrazione per ciascuno)

Convegno IDI  
(6-7 giugno 2008):

- ☐ € 600: Primo iscritto
- ☐ € 250: Secondo iscritto
- ☐ € 250: Terzo iscritto
- ☐ € 200: Associato IDI con un abbonamento valido al giorno del convegno.

Aggiungere il 20% di IVA al pagamento.

- ☐ € 95 (IVA inclusa): Ticket per la cena di gala (si prega di specificare il numero di tickets:.....)

€: .....

IMPORTO TOTALE:

### **PAGAMENTO:**

Effettuare il bonifico bancario con causale «Convegno 6-7 giugno 2008» con un riferimento esplicito al nome del partecipante. I dettagli per effettuare il bonifico sono i seguenti:

Intestazione: Banca Sella, Piazza Castello, Torino (Italy)  
Conto: IDI Project s.r.l.  
Numero: 052879649600  
ABI: 03268 CAB: 01000  
IBAN: IT86X0326801000052879649600  
SWIFT: SELB IT 2B

### **NON SI ACCETTANO ASSEGNI**

**Completare questo modulo ed inviarlo, unitamente alla conferma di avvenuto bonifico, a:**

IDI Project Srl,  
Via Alfieri 19,  
10121 Torino (Italia)  
Fax: + 39 011 574 11 41

Data .....

Firma .....

**PRIVACY:** Tutte le informazioni personali saranno trattate da IDI in maniera confidenziale e in conformità con le disposizioni contenute nel D.Lgs. 196/2003. Tutti i dati personali conservati nel nostro sistema sono protetti da accessi non autorizzati. Tutti gli utenti possono esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. 196/2003, inviando richiesta informale a [privacy@idiproject.com](mailto:privacy@idiproject.com)