

Chiasso, 2007

Société

A l'attention de

**Objet : Contrat de franchisage**

Suite à nos diverses entrevues, nous Vous prions de trouver ci-après le contrat de collaboration marketing et commerciale qui s'articule comme suit :

|    |   |   |
|----|---|---|
| 1. | Définitions.....                        | 2 |
| 2. | Preliminaires.....                      | 2 |
| 3. | Objet de la présente convention .....   | 3 |
| 4. | Responsabilité .....                    | 4 |
| 5. | Modalités de vente et rétributions..... | 4 |
| 6. | Rétributions et Royalties .....         | 5 |
| 7. | Clause résolutoire .....                | 5 |
| 8. | Durée .....                             | 5 |
| 9. | Cours et Tribunaux Compétents.....      | 6 |

Nous restons à Votre disposition pour tout éclaircissement ultérieur et Vous prions d'agréer nos salutations distinguées.

BRAVOFLY SA  
Marco Corradino  
Légal Représésentant

## Contrat commercial entre :

- **VOLAGRATIS di BRAVOFLY SA** dont le siège social est sis à Chiasso, via Girolamo Porta,2 , immatriculation fiscale – numéro de TVA : 666654, en la personne de son représentant légal, Marco Corradino ; ci-après dénommée "BRAVOFLY"
- **La société FRANCHISEE** dont le siège social est sis ....., c.p. .... ville ....., province....., numéro de TVA : ..... en la personne de son représentant légal, ..... ci-après dénommée "la FRANCHISEE" .  
**E-mail de référence :..... Password :.....**

## 1. Définitions

- **Internet Service Provider (ISP)** : fournisseur d'accès Internet à des particuliers et des sociétés.
- **Portail** : un site web ou un service qui offre une large gamme de ressources et de services : fonctions de recherche sur Internet, services de commerce électronique, contenus d'information, etc.
- **Canal co-branded** : un site Internet sur lequel BRAVOFLY promeut directement ou indirectement la vente de services touristiques (billets de voyage, packages vacances, etc.).
- **Territoire** : tout le territoire de la République italienne.
- **Date de la signature** : la date à laquelle la convention est signée par les deux parties.
- **Inscription** : modalité par laquelle un utilisateur remplit le formulaire adéquat sur le canal co-branded pour recevoir un nom d'identification et un mot de passe pour accéder aux services offerts par le canal.
- **Utilisateur inscrit** : un utilisateur qui a rempli les formalités d'inscription et qui est inscrit dans la base de données clients de BRAVOFLY et de la FRANCHISEE.
- **Client identifié** : un utilisateur qui s'est inscrit sur le canal co-branded. Le Client est identifié ("immatriculé") dans la base de données de BRAVOFLY relative au canal co-branded (avec un paramètre dit PortalId).
- **URL** :Uniform Resource Locator

## 2. Préliminaires

- BRAVOFLY offre sur Internet des services de réservation et la vente de services touristiques (hôtels, vols, transferts, excursions, etc.) opérés soit directement soit en collaboration avec d'autres grands Tour operator.

**En particulier, BRAVOFLY possède un moteur de comparaison et de réservation exclusif via Internet des vols Low Cost et de compagnies**

**nationales (BravoFly) qui opère en B2C pour la vente directe aux consommateurs finaux. BravoFly permet aujourd'hui de comparer tous les vols dans le monde entier. Le service est unique sur les marchés italien et européen.**

- Le moteur "booking engine" BravoFly peut être fourni à des partenaires de distribution avec une technologie ASP via la création d'un site de la FRANCHISEE. Ce qui permet d'enregistrer les accès, les utilisateurs inscrits et leurs éventuelles réservations comme appartenant au monde de la FRANCHISEE.
- Poursuivant l'objectif d'accroître l'offre à sa propre clientèle avec des services complémentaires à haute valeur ajoutée, la FRANCHISEE voit dans le booking engine BravoFly une clé importante pour la fidélisation et le "recruitment" de ses clients.

### **3. Objet du présent contrat**

BRAVOFLY et la FRANCHISEE entendent construire un solide accord de collaboration commerciale et marketing visant à offrir les produits et les services touristiques de BRAVOFLY à la clientèle de la FRANCHISEE. La clientèle de la FRANCHISEE doit percevoir cette offre comme un service "exclusif" à haute valeur ajoutée et "réservé" au monde de la FRANCHISEE.

Dans ce but, les parties conviennent ce qui suit :

#### **3.1 Activités de BRAVOFLY**

- BRAVOFLY développera un site franchisé avec son moteur "booking engine" BravoFly, qui sera dédié aux utilisateurs de la FRANCHISEE. L'accès au site sera libre pour les utilisateurs de la FRANCHISEE pour les 3 premières recherches. Les utilisateurs devront s'inscrire pour les recherches successives afin d'éviter que le site ne soit improprement utilisé par des agences de voyage, sans avoir la licence d'utilisation requise. En effet, l'activité de recherche et de comparaison des vols nécessite l'utilisation de ressources hardware qui ne peut être concédée à celui qui n'utilise pas le site pour effectuer des réservations de vols.
- BRAVOFLY mettra à la disposition de la FRANCHISEE un accès web based dédié au système de back office qui permettra de visualiser les ventes réalisées par les utilisateurs invités par la FRANCHISEE au booking engine BravoFly.
- BRAVOFLY s'engage à offrir le service complet de réservation et de vente des produits touristiques présents sur le site et à fournir une assistance complète au consommateur final tant au moment de la réservation que durant le séjour :

call center téléphonique,  
assistance web on-line,

- Afin de rendre cet accord de collaboration plus productif, BRAVOFLY s'engage à collaborer avec les structures de marketing de la FRANCHISEE pour la promotion du site lui-même et d'éventuelles offres spéciales, tant vis-à-vis du consommateur final qu'au sein même de l'organisation de la FRANCHISEE.
- BRAVOFLY s'engage, en outre, à :
  - ✓ mettre à jour constamment le contenu du site lui-même avec des offres et des promotions commerciales ;
  - ✓ implémenter et maintenir constamment le site [www.bravofly.fr](http://www.bravofly.fr) en parfait état de fonctionnement technique en garantissant un temps réel de connections mensuel non inférieur à 90% du temps théorique de connections mensuel, calculé sur une période de trente jours consécutifs.

### **3.2 Activités de la FRANCHISEE**

Afin de rendre productif le présent contrat, la FRANCHISEE devra se rendre disponible :

- pour mettre à disposition sur son propre portail l'accès personnalisé au booking engine BravoFly ;
- pour promouvoir ce service par des activités de marketing adaptées visant sa propre clientèle. Ces activités pourront être réalisées tant par des promotions "on line" (site Internet, mail, newsletter, etc..) que "off-line" (publicité, informations sur e.c., etc.).

### **4. Responsabilité**

BRAVOFLY garantit expressément qu'elle exerce son activité conformément aux dispositions nationales et régionales respectivement en matière de tour operator et d'agences de voyage et s'engage, dès à présent, à exonérer et indemniser la FRANCHISEE de toute responsabilité pour violation de cette réglementation et pour les images et contenus publiés sur le site BRAVOFLY.

### **5. Modalités de vente et rétributions**

La clientèle de la FRANCHISEE pourra accéder au site franchisé moyennant un URL dédié ad hoc. Le système enregistrera automatiquement la "provenance" du consommateur dès lors que le consommateur lui-même inscrira ses données personnelles (indispensables pour effectuer une réservation).

Après son inscription, le consommateur sera identifié de manière univoque également pour toutes les éventuelles réservations successives, même si ce client accède directement au système sur le site [Bravofly.fr](http://Bravofly.fr)

L'ensemble des réservations regroupées en fonction de ce code de provenance constitue le volume de trafic de la FRANCHISEE.

## 6. Rétributions et Royalties

Consécutivement au présent contrat, BRAVOFLY versera à la FRANCHISEE des *royalties* pour toutes les ventes de vols générées dans le "volume de trafic de la FRANCHISEE".

La FRANCHISEE **adhère au plan tarifaire suivant** pour les Royalties :

- royalty **9 € (euros) pour chaque réservation conclue sur le site franchisé.**

La liquidation des *royalties* sera bimestrielle après émission par la FRANCHISEE d'une facture régulière adressée à BRAVOFLY SA.

Afin de procéder au calcul des transactions effectuées, les parties conviennent de se référer à ce qui ressortira des informations disponibles on-line en utilisant les applications web de back-office mises à disposition par BRAVOFLY.

## 7. Clause résolutoire

La **Franchisee no bold** pourra résilier de plein droit le présent contrat, aux termes et avec les effets de l'art. 1456 du code civil, dans les hypothèses suivantes :

- en cas de violation et/ou inexécution par BRAVOFLY des obligations visées à l'art. 3.1 du présent contrat ;
- en cas d'inexécution par BRAVOFLY de l'obligation visée à l'art. 4 du présent contrat.

BRAVOFLY pourra résilier de plein droit le présent contrat, aux termes et avec les effets de l'art. 1456 du code civil, dans les hypothèses suivantes :

- en cas d'inexécution par la FRANCHISEE des obligations visées à l'art. 3.2 du présent contrat.

## 8. Durée

Le présent contrat est conclu pour une durée de 6 mois à partir de la date de signature du présent contrat et sera automatiquement reconduit pour 6 mois sauf résiliation par lettre recommandée envoyée au moins trois mois avant l'échéance.

## 9. Cours et Tribunaux Compétents

Seules les juridictions de Milan auront compétence pour trancher tout litige relatif à la conclusion, l'existence, la validité, l'interprétation, l'exécution, l'inexécution, la résolution du présent contrat.

Fait à Chiasso, le \_\_\_\_\_

Pour accord,

**La FRANCHISEE**

.....

.....

**BRAVOFLY SA**  
Légal Représentant

Marco Corradino