

IL CONTRATTO DI FRANCHISING NEL RISPETTO DELLA LEGGE 129/04

Il **franchising**, regolamentato per la prima volta in Italia con la Legge 6 maggio 2004, n. 129, è un **contratto** tra due soggetti giuridici economicamente indipendenti in base al quale una parte (**franchisor o affiliante**) concede la disponibilità all'altra (**franchisee o affiliato**), verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli d'utilità, disegni, diritti d'autore, Know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema (**rete di franchising**) costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi.

IL SOGGETTO CHE PROPONE IL PROGETTO (franchisor o affiliante)

Il soggetto che propone il progetto è il **franchisor o affiliante** o casa madre, cioè un'azienda di produzione o di distribuzione di beni e/o servizi che opera con successo in un determinato settore di attività. Requisiti per detto ruolo sono: l'esperienza, la competenza, un'immagine di marca ben definita e, quando possibile, un marchio ben noto e apprezzato dal pubblico. L'azienda deve inoltre essere in grado di mettere a disposizione risorse economiche, strutture organizzative e competenze manageriali adeguate allo scopo di costituire una rete di franchising.

Il **franchisor o affiliante** sperimenta la sua formula attraverso uno o più centri o punti vendita pilota, che devono avere quelle caratteristiche di riproducibilità necessarie alla futura commercializzazione del progetto, ovvero alla sua presentazione a potenziali franchisee.

IL SOGGETTO CHE ADERISCE AL PROGETTO (franchisee o affiliato)

Il **franchisee o affiliato**, è un imprenditore che riconosce nel progetto proposto dal **franchisor** alcune qualità in relazione ai prodotti, ai servizi, al know-how, all'insegna, all'immagine di marca, all'assistenza fornita e decide di aderirvi pagando il corrispettivo delle forniture, degli apporti e dei benefici che ottiene. Si impegna inoltre a mettere a disposizione determinate risorse economiche, professionali e umane che consentano di realizzare, in una specifica area di mercato, un'attività con le stesse caratteristiche che hanno consentito il successo dei punti o centri pilota del franchisor.

Chi si propone o candida come franchisee ha deciso **di iniziare un'attività in proprio** contando sull'aiuto di un partner esperto, disposto a fornire il proprio aiuto, cointeressato alla riuscita del progetto, **ma non coinvolto giuridicamente né societariamente nella gestione**. Il potenziale franchisee ha, tra i suoi primi requisiti, un forte spirito di gruppo e la convinzione che per avere successo nei mercati attuali sia da preferire il gioco di squadra a quello individuale, come accade nelle reti di franchising dove un gruppo di imprenditori indipendenti scelgono di operare insieme sotto la guida di un franchisor.

L'OGGETTO DELL'ACCORDO DI COLLABORAZIONE

Una volta che il progetto è stato testato ed ha dimostrato la sua validità ed efficacia, il **franchisor** è in grado di proporre il suo **know-how** (insieme di conoscenze ed esperienze) ad eventuali candidati che, per poterlo acquisire, sono disposti a pagare corrispettivi in denaro sotto forma di diritti di entrata o entrancefee o fee d'ingresso. L'impegno del franchisor è quello di trasferire questo insieme di conoscenze ed esperienze letteralmente definito "saper come", di fornire alcuni prodotti o servizi, di cedere il diritto d'uso del proprio marchio e della propria immagine di marca e di erogare assistenze, prestazioni e consulenze che consentano al franchisee di operare nelle forme e nei modi stabiliti, per replicare con la sua attività il successo ottenuto dai centri o punti vendita pilota. Oltre ai corrispettivi iniziali il franchisor può chiedere al franchisee di corrispondere **altri compensi**, sotto forma di royalty, di contributi o di rimborsi, per le prestazioni fornite in via continuativa per tutta la durata dell'accordo.

LA RETE DI FRANCHISING

La **rete di franchising**, è il risultato di più contratti di franchising (o di affiliazione) stipulati tra il **franchisor** e un **certo numero di franchisee** sparsi nel territorio e operanti in piena autonomia giuridica ed imprenditoriale.

Vito SARACINO

Dottore Commercialista

Revisore Contabile

Infatti, **ogni affiliato è imprenditore autonomo** e deve essere munito di tutte le autorizzazioni e licenze necessarie per lo svolgimento dell'attività commerciale oggetto della rete. D'altra parte, nella stessa definizione di contratto di affiliazione commerciale, l'oggetto del diritto di uso è costituito da <<*un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, Know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale*>> e non, quindi, da autorizzazioni o licenze.

Il concetto di rete (o di catena, o di network o di sistema) è uno dei punti di maggior forza della formula. Entrambi i soggetti, franchisor e franchisee, **ricevono una serie di benefici** diretti ed indiretti dal fatto di aver costituito o di far parte di un insieme di imprenditori che operano sotto un'unica insegna e con le medesime modalità gestionali. La rete consente una **presenza capillare** sul territorio, **economie di scala** negli acquisti di prodotti e nella centralizzazione di servizi, **diffusione della notorietà del marchio**, possibilità di comunicazione, di collaborazione e di scambio tra i franchisee e con il franchisor.

FORMA E DURATA DEL CONTRATTO

Il contratto di franchising, regolamentato dalla *Legge 6 maggio 2004, n. 129*, può essere utilizzato in ogni settore di attività economica e **deve essere redatto in forma scritta**. Per la costituzione di una rete di franchising, l'**affiliante** deve aver **sperimentato** sul mercato la propria **formula commerciale**.

La durata del contratto deve essere di almeno tre anni per garantire all'affiliato l'ammortamento dell'investimento.

CONTENUTI DEL CONTRATTO

Il contratto deve indicare:

- **l'ammontare** del diritto d'ingresso e degli investimenti che l'affiliato deve sostenere prima dell'inizio dell'attività;
- **le modalità** di calcolo e di pagamento delle royalty e l'eventuale indicazione del giro d'affari minimo che l'affiliato deve realizzare;
- **l'esatta esclusiva territoriale** sia in relazione agli altri affiliati che a canali ed unità di vendita gestiti direttamente dall'affiliante;
- **la descrizione del know-how** fornito dall'affiliante all'affiliato;
- **le caratteristiche dei servizi offerti dall'affiliante** in termini di assistenza tecnica e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione;
- **le condizioni di rinnovo**, risoluzione o eventuale cessione del contratto stesso.

OBBLIGHI DELL'AFFILIANTE (franchisor)

Almeno trenta giorni prima della sottoscrizione del contratto di franchising l'affiliante deve consegnare all'aspirante affiliato copia del contratto da sottoscrivere, corredato dei seguenti allegati:

- ☞ **principali dati relativi all'affiliante** e, previa richiesta dell'aspirante affiliato, copia del suo bilancio degli ultimi tre anni;
- ☞ **l'indicazione dei marchi utilizzati nel sistema**, con gli estremi della relativa registrazione o del deposito;
- ☞ **una sintetica illustrazione** degli elementi caratterizzanti l'attività oggetto dell'affiliazione commerciale;
- ☞ **una lista degli affiliati e dei punti vendita** diretti dell'affiliante;
- ☞ **l'indicazione della variazione**, anno per anno, **del numero degli affiliati** con relativa ubicazione negli ultimi tre anni;
- ☞ **la descrizione sintetica degli eventuali procedimenti giudiziari o arbitrali**, promossi nei confronti dell'affiliante e che si siano conclusi negli ultimi tre anni, relativamente al sistema di franchising.


OBBLIGHI DELL'AFFILIATO (franchisee)

- ☞ **l'affiliato non può trasferire la sede** senza il preventivo consenso dell'affiliante;

Vito SARACINO

Dottore Commercialista

Revisore Contabile

 **l'affiliato s'impegna ad osservare e a far osservare** ai propri collaboratori e dipendenti la massima riservatezza in ordine al contenuto del know-how e dell'attività oggetto dell'affiliazione commerciale.

OBBLIGHI PRECONTRATTUALI DI COMPORTAMENTO

Sia l'affiliante che l'affiliato devono tenere, in qualsiasi momento, nei confronti dell'altra parte, comportamenti ispirati a lealtà, **correttezza e buona fede**.

Se una parte ha fornito false informazioni, l'altra parte può chiedere l'annullamento del contratto nonché il risarcimento del danno, se dovuto.

ADEMPIMENTI FISCALI E AMMINISTRATIVI

Come già ribadito, nella stessa definizione di contratto di affiliazione commerciale, l'oggetto del contratto di affiliazione commerciale (franchising) l'oggetto del diritto di uso è costituito da << *un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, Know-how, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale* >> e non, quindi, da autorizzazioni o licenze. Pertanto, sia il **franchiser o affiliante** che il **franchisee o affiliato** devono essere muniti di tutte le autorizzazioni e licenze necessarie per lo svolgimento dell'attività commerciale oggetto della rete.

Qui di seguito verranno riassunti gli adempimenti necessari per l'avvio di una attività. Le indicazioni che verranno date sono volutamente "semplici" e pertanto non si tiene conto di tutte le casistiche, eccezioni e quant'altro che in questa sede risulterebbero complesse e fuorvianti.

Adempimenti fiscali ed amministrativi del franchiser o affiliante

Per l'avvio di una attività imprenditoriale è necessario:

- costituzione della società mediante atto notarile (*solo per la costituzione di società di persone o di capitali*);
- presentazione della denuncia di inizio attività all'Agenzia delle Entrate;
- presentazione dell'iscrizione al Registro delle Imprese;
- rilascio delle autorizzazioni richieste dalle autonomie locali per l'insediamento e lo svolgimento delle attività commerciali;
- iscrizione alla gestione commercianti/artigiani gestita dall'INPS (nel caso di svolgimento di attività commerciale, artigiana ed alcune attività di servizi) o (dei soci che prestano l'attività);
- iscrizione all'INAIL (se ricorrono i presupposti, in ogni caso tutti gli artigiani) o (dei soci che prestano l'attività);
- iscrizione all'albo imprese artigiane (solo per chi svolge una attività artigiana);
- iscrizione alla gestione separata INPS degli amministratori, nel caso percepiscano un compenso (solo se costituiti sotto forma di società);
- predisposizione libri sociali (solo per società di capitali);
- altro (specifiche autorizzazioni nel caso di svolgimento di attività particolari come la somministrazione di alimenti e bevande);

Adempimenti fiscali ed amministrativi del franchisee o affiliato

Ribadendo il concetto di piena autonomia giuridica ed economica sia del franchiser che del franchisee, si evidenzia che il **franchisee è imprenditore autonomo** è dovrà provvedere ad ottenere tutte le autorizzazioni e licenze necessarie per lo svolgimento dell'attività commerciale. Pertanto, per l'avvio di una attività imprenditoriale è necessario seguire l'iter burocratico previsto per una qualsiasi azienda commerciale e riportato nel paragrafo precedente.

Si ribadisce, inoltre, che la costituzione di una rete in franchising si perfeziona con la stipula di un contratto così come previsto dalla sopracitata legge 129/04.