

La mia prima volta

Sto seriamente valutando la possibilità di aderire a una nota rete in franchising sono alla mia prima esperienza lavorativa in questo settore. L'apertura di tale o autorizzazioni amministrative che me ne permettano l'esercizio indisturbato o

È necessario tener presente che il franchising, oltre a rappresentare una valida formula commerciale che offre innumerevoli vantaggi per entrambe le parti contraenti - primo fra tutti il beneficiare dell'esperienza, della reputazione e del marchio del franchisor che consente di compiere una crescita esponenzialmente più rapida rispetto a una tradizionale diffusione - consiste in un rapporto di collaborazione tra autonomi imprenditori per la distribuzione di servizi e/o beni, indicata soprattutto per chi vuole avviare una nuova impresa commerciale ma non intende partire da zero e preferisce affidarsi a un marchio già affermato. **Il franchisor che intende ammettere al proprio network aspiranti affiliati dovrà, prima ancora di poter verificare sul campo l'effettiva potenza commerciale di quest'ultimi, informarli della assoluta necessità di possedere tutti i requisiti essenziali per l'esercizio dell'attività di impresa.** È evidente, dunque, che tra essi spicca (o meglio spiccava) per importanza la cosiddetta licenza per la vendita commerciale. L'affiliante dovrà, pertanto, nel suo stesso interesse e in adempimento agli obblighi di informativa ex Legge 129/2004 provvedere a

informare il **franchisee che deve procurarsi le necessarie autorizzazioni amministrative** (oltre che i consueti adempimenti fiscali) **per poter esercitare quale affiliato alla rete, ma pur sempre imprenditore autonomo.** A ogni fine utile, e in particolare, per una puntuale comparazione con le informazioni provenienti dal franchisor, di seguito, si riporta la corretta procedura per l'avvio di un'attività commerciale. Già la riforma del commercio, introdotta dal D.Lgs. 114/1998, aveva ampiamente modernizzato il settore adeguando la normativa a quella della maggior parte dei paesi europei. Oggi la procedura da seguire per poter aprire un esercizio commerciale è ancora più snella. La legge Bersani ha notevolmente liberalizzato il mercato: attualmente è consentito avviare un negozio inferiore a 250 metri quadri (nei comuni con più di 10mila abitanti) o inferiore ai 150 metri quadri (nei paesi con meno di 10mila abitanti) e destinarlo alla vendita, senza necessità di licenza. Sopra tale limite, resta la necessità di richiedere al Comune l'autorizzazione amministrativa a vendere. **Unico onere rimasto a carico del commerciante, per tali tipi di esercizi, è la necessità di inviare una comunicazione al Sin-**

L FRANCHISOR CHE INTENDE AMMETTERE AL PROPRIO NETWORK ASPIRANTI AFFILIATI DOVRÀ INFORMARLI DELLA ASSOLUTA NECESSITÀ DI POSSEDERE TUTTI I REQUISITI ESSENZIALI PER L'ESERCIZIO DELL'ATTIVITÀ DI IMPRESA. E NEL SUO STESSO INTERESSE E IN ADEMPIMENTO AGLI OBBLIGHI DI INFORMATIVA EX LEGGE 129/2004 DOVRÀ PROVVEDERE A INFORMARE IL FRANCHISEE CHE DEVE PROCURARSI LE NECESSARIE AUTORIZZAZIONI AMMINISTRATIVE (OLTRE CHE I CONSUETI ADEMPIMENTI FISCALI) PER POTER ESERCITARE QUALE AFFILIATO ALLA RETE, MA PUR SEMPRE IMPRENDITORE AUTONOMO.



tipo “pub irlandesi”. Ho poca dimestichezza con la normativa di riferimento e attività commerciale è subordinata al rilascio, a mie spese, di specifiche licenze tale onere spetta al mio franchisor?

daco con la quale si garantisce il rispetto di tutte le norme che regolamentano il settore oggetto di attività. Inoltre, prima della riforma tutti coloro che esercitavano il commercio, dopo aver frequentato un corso di formazione istituito o riconosciuto dalla Regione o da altri enti preposti (Confcommercio, istituti professionalizzanti, etc.), erano obbligati a iscriversi al Registro Esercenti di Commercio. Oggi, invece, **il vincolo sussiste esclusivamente per chi possiede un bar (o un pub come nel caso in esame), un ristorante, un albergo o un locale destinato alla somministrazione di generi alimentari.** Ancora, non sono più previste le distanze minime tra attività commerciali concorrenti; per esempio, **due bar**, attualmente, **possono essere aperti anche l'uno a fianco all'altro.** Rispetto ai settori merceologici, prima della riforma i prodotti in vendita erano distinti in numerose tipologie. Oggi sono suddivisi solamente in due macro-aree, e cioè alimentari e non alimentari, semplificando ancor più profondamente la procedura per l'avvio di un'attività. Inoltre, per esercitare l'attività commerciale occorre

La legge Bersani ha snellito molte procedure amministrative e passaggi burocratici

essere in possesso di alcuni requisiti soggettivi previsti dall'art. 5, commi 2 e 4, del D.Lgs. 114/98. Non possono cioè avviare un esercizio commerciale, salvo che abbiano ottenuto la riabilitazione, coloro che siano stati dichiarati falliti, che abbiano riportato condanne penali o siano sottoposti a particolari misure di prevenzione. In questi casi il divieto di esercizio dell'attività commerciale permane per la durata di 5 anni. Ciò posto, risulta chiaro che pur essendo stato semplificato al massimo il quadro normativo di riferimento, permane l'obbligo a carico del franchisor di provvedere primariamente lui stesso alla verifica del rispetto da parte degli aspiranti affiliati/commercianti dei requisiti imposti (come ad esempio il corso di formazione previsto per i locali destinati alla somministrazione di generi alimentari o l'iscrizione presso il REC), per rendere inattaccabile sotto ogni punto di vista la regolarità formale dell'attività commerciale agli occhi della Legge e per evitare di incappare in successive dispute con i futuri franchisee che potrebbero obiettare l'eventuale *ignorantia legis*.

© RIPRODUZIONE VIETATA

Dott. Luigi Papi
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it