

FRANCIA SENZA SORPRESE

Il bugiardino pratico per le imprese italiane
che vogliono investire nel mercato francese



AURORA VISENTIN

Avocate à la Cour au Barreau de Paris -

Avvocata iscritta all'Ordine degli Avvocati di Milano

AVB | Studio legale di diritto francese

Perché questo libro

La Francia è vicina abbastanza da sembrare familiare e diversa abbastanza da punire chi la tratta come una semplice estensione del mercato italiano. È da questa contraddizione che nasce questo libro.

Da oltre quindici anni lavoro tra due lingue, due culture d'impresa e due sistemi giuridici. Ho visto progetti eccellenti rallentare non per mancanza di prodotto o di coraggio, ma per una decisione presa con il pilota automatico: il contratto italiano tradotto, il primo dipendente assunto prima di identificare la convention collective, il conto bancario considerato una formalità, il distributore lasciato senza regole d'uscita.

Le pagine alternano spiegazioni, casi compositi, domande e checklist. Potete leggerle in ordine oppure partire dalla tematica che vi è più utile in questo momento.

L'obiettivo

Mostrare che il sistema francese diventa governabile quando le differenze vengono viste per tempo e tradotte in responsabilità precise.

Dentro il libro

14 capitoli operativi, più glossario, fonti e profilo dell'autrice.

PARTE I - Entrare nel mercato

01 La Francia è una cugina dell'Italia: pur portando lo stesso cognome, parla una lingua diversa.

02 Vendere in diretta dall'Italia, affidarsi ad un distributore locale o aprire una struttura in Francia?

03 Filiale o succursale?

04 I primi sessanta giorni di una filiale

PARTE II - Costruire una società che tenga

05 Governance tra Italia e Francia

06 Fisco senza illusioni

PARTE III - Assumere e dirigere

07 Il primo dipendente

08 Gestire il rapporto di lavoro

09 Quando il rapporto di lavoro finisce

PARTE IV - Vendere, distribuire e scegliere i propri locali

10 Prezzo, pagamento e tutela del credito

11 Agenti, distributori e relazioni stabili

12 La locazione commerciale (bail commercial)

PARTE V - Proteggere la crescita

13 Dieci errori che costano

14 I primi cento giorni

Quattro modi di entrare sul mercato francese

La prima domanda non è «che tipo di società devo costituire?», ma: che cosa farà davvero l'impresa in Francia nei prossimi dodici mesi?

MODELLO	QUANDO FUNZIONA	PUNTO DI ATTENZIONE
Vendita diretta	Clienti serviti dall'Italia, struttura leggera, controllo centrale.	IVA, consegna, assistenza, condizioni contrattuali e rischio di presenza stabile.
Agente	Sviluppo commerciale senza acquistare e rivendere il prodotto.	Poteri reali, territorio, esclusiva, provvigioni e indennità di cessazione.
Distributore	Il partner compra, detiene stock e rivende a proprio nome.	Dipendenza economica, obiettivi, brand, dati di mercato e rottura di una relazione stabile.
Struttura locale	Personale, locali, decisioni o investimenti da strutturare secondo il sistema francese.	Governance, capitale, cassa, lavoro, fiscalità e reporting di gruppo.

Prima di scegliere la struttura

- Previsione di ricavi e margine a dodici e ventiquattro mesi.
- Mappa di clienti, persone, stock, cantieri e locali necessari sul territorio.
- Poteri di negoziazione e firma delle persone in Francia.
- Analisi della struttura del canale commerciale principale.

Caso: il responsabile commerciale inviato dall'Italia

Una PMI italiana invia un responsabile vendite per tre mesi in Francia. Il progetto funziona e i tre mesi diventano quattordici. La persona lavora stabilmente da Parigi, negozia condizioni e viene presentata ai clienti come referente Francia. L'impresa continua a gestire la presenza del dipendente come una trasferta temporanea, senza verificare gli obblighi derivanti dal fatto che ormai lavora stabilmente in Francia.

Quando affronta il problema, non basta organizzare correttamente il futuro: deve controllare e, se necessario, regolarizzare anche i quattordici mesi già trascorsi.

Da verificare

- Dichiarazione preventiva tramite SIPSI nei casi applicabili.
- Previdenza e diritto del lavoro applicabile.
- Rimborso spese e trattamento della missione.
- Poteri effettivi della persona sul territorio.
- Coordinamento tra durata, natura dell'attività e frequenza della presenza in Francia.

Cinque errori che costano

Estratto dal capitolo «Dieci errori che costano».

1

Affidare la Francia ad un solo consulente in Italia

Un professionista basato in Italia può conoscere perfettamente il gruppo, ma non sostituisce chi pratica e conosce il sistema francese.

2

Usare contratti di lavoro tradotti dall'italiano

Tradurre le parole non crea un contratto francese: classificazione, convention collective, tempo, prova e clausole obbligatorie seguono un altro sistema.

3

Sottovalutare il costo del lavoro

Il lordo non comprende contributi datoriali, coperture, strumenti, spese e gestione.

5

Lasciare dati e accessi aziendali nelle mani di una sola persona

CRM, caselle email, account bancari e archivi contrattuali non dovrebbero dipendere da un unico profilo.

9

Chiamare l'avvocato quando il contenzioso è già iniziato

Un contratto già negoziato, un licenziamento già annunciato o un bail già firmato lasciano poco spazio per correggere errori.

I primi cento giorni

Cento giorni sono abbastanza per creare le fondamenta della futura attività della vostra società.

GIORNI 1-15 Definire il progetto

- Definire obiettivi sulla Francia, canali, personale, locali e investimenti.
- Mappare quanto già esiste sul territorio e i rischi da regolarizzare.
- Scegliere forma societaria, governance, dirigente, capitale e finanziamento.

GIORNI 16-40 Costituire e contrattualizzare

- Preparare e depositare il fascicolo societario completo.
- Aprire conto bancario, assicurazioni, contabilità e immatricolazioni.
- Finalizzare deleghe, accordi infragruppo e contratti.

GIORNI 41-70 Passare all'operatività

- Completare un primo ciclo finanziario reale.
- Rendere effettivamente utilizzabili i locali.
- Preparare concretamente l'ingresso del primo dipendente.

GIORNI 71-100 Controllare

- Chiudere un primo ciclo amministrativo completo.
- Ricalcolare il margine francese sulle prime operazioni reali.
- Simulare l'indisponibilità del responsabile locale per 48 ore.

L'autrice

Aurora Visentin è iscritta all'Ordine degli Avvocati di Milano e Avocat à la Cour iscritta al Barreau de Paris. Dopo la formazione universitaria in Italia, ha proseguito gli studi a Parigi, all'Université Paris Cité e all'Université Paris-Panthéon-Assas. Da oltre quindici anni assiste imprese italiane nelle loro attività in Francia.

La sua attività si concentra sulle questioni che accompagnano concretamente la vita di un'impresa in Francia: costituzione e governance delle società, contratti e distribuzione, diritto del lavoro, riorganizzazioni, immobili commerciali e bail commercial, contenzioso e operazioni transfrontaliere.

Francia senza sorprese

**La guida pratica per le imprese italiane
che vogliono entrare, crescere e operare in Francia.**

Per informazioni, aggiornamenti e disponibilità del libro:

studiolegaleavb.com/francia-senza-sorprese/

AVB Studio legale di diritto francese