



Agenzia nazionale per l'attrazione
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA

Franchising

Mettersi in proprio con le idee vincenti



Invitalia, l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, agisce su mandato del Governo per accrescere la competitività del Paese, in particolare nel Mezzogiorno, e per sostenere i settori strategici per lo sviluppo.

I suoi obiettivi prioritari sono:

- favorire l'attrazione di investimenti esteri*
- sostenere la crescita del sistema produttivo*
- valorizzare le potenzialità dei territori.*

Franchising

Mettersi in proprio con le idee vincenti

Se non hai ancora un lavoro, se desideri avviare una tua attività e ritieni di possedere capacità imprenditoriali, Invitalia ti offre una grande opportunità di autoimpiego grazie alle agevolazioni previste per il franchising.

Attraverso questo strumento Invitalia ti garantisce agevolazioni finanziarie in tempi certi, mette gratuitamente a tua disposizione tutta la sua esperienza e ti aiuta giorno dopo giorno a concretizzare il tuo progetto imprenditoriale.

Sommario

Il Franchising

Che cos'è	5
Il ruolo dei partner	5

Diventare franchisee

A chi si rivolge	7
Cosa si può fare	9
Le agevolazioni previste	10
Come ottenere le agevolazioni	14
L'erogazione delle agevolazioni	17
Per saperne di più	18

Le opportunità per il franchisor

La convenzione di accreditamento	19
Perché accreditarsi	20
Come accreditarsi	20
Per saperne di più	22

Il Franchising

Che cos'è

Il franchising (o affiliazione) è un accordo di natura commerciale¹ con il quale un imprenditore, detto franchisor (o affiliante), concede a un altro imprenditore, franchisee (o affiliato), il diritto di esercitare un'attività di vendita di prodotti o di prestazione di servizi attraverso l'uso del marchio e dell'insegna che identificano la rete commerciale.

Il franchising è dunque una "formula" di vendita che permette di gestire un'attività in tutti i suoi aspetti, riducendo i rischi d'insuccesso e realizzando un'impresa inserita in un sistema/rete in cui esiste una stretta interdipendenza tra due partner, giuridicamente indipendenti e, al tempo stesso, legati da vincoli economici e contrattuali.

Il ruolo dei partner

Il franchisee o affiliato:

- paga un corrispettivo iniziale per accedere all'uso del marchio (fee entrance o diritto di entrata)
- paga un corrispettivo periodico, "royalty", solitamente calcolato in base all'ammontare del fatturato realizzato
- adotta le linee gestionali e operative della formula commerciale propria del franchisor e uniforma il punto vendita alla rete già esistente
- esercita e gestisce l'attività secondo le modalità stabilite dal franchisor e nel rispetto del sistema/rete nel quale è inserito.

A fronte di questi impegni, il franchisee ha il vantaggio di:

- gestire un punto vendita con un marchio "forte", riconosciuto dal pubblico
- contenere i rischi insiti nella fase critica di avviamento, grazie alla possibilità di utilizzare i fattori materiali e immateriali messi a disposizione dal franchisor, quali standard commerciali e format di vendita, marchi, brevetti, tecniche organizzative e gestionali.

¹ Il franchising è disciplinato dalla legge 6 maggio 2004, n. 129, "Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale".

Il franchisor o affiliante:

- fornisce il sostegno iniziale per l'individuazione del punto vendita, sulla base dell'esperienza acquisita nella gestione della propria rete
- assicura assistenza tecnica nella fase di progettazione e realizzazione del punto vendita e durante lo start up dell'attività
- aiuta il franchisee ad acquisire conoscenze e competenze adeguate alla corretta gestione del punto vendita attraverso un "sistema di formazione integrato" basato sul manuale operativo e sull'erogazione di corsi di formazione periodici
- garantisce l'uniformità dell'immagine aziendale attraverso il coordinamento e la realizzazione delle azioni promozionali e pubblicitarie.

Diventare Franchisee

A chi si rivolge

Le agevolazioni previste per il franchising sono destinate a persone fisiche o società di nuova costituzione che intendono avviare un'attività imprenditoriale in franchising, rispettivamente in forma di ditta individuale o di società (sono escluse le società di fatto e le società aventi scopi mutualistici).

Per presentare la domanda, i proponenti (il titolare, in caso di ditta individuale, o almeno la metà dei soci, che detenga una percentuale di quote di partecipazione pari almeno alla metà del capitale sociale, in caso di società) devono essere in possesso dei seguenti requisiti:

- **maggiore età** alla data di presentazione della domanda
- **non occupazione** alla data di presentazione della domanda
- **residenza nel territorio nazionale** alla data del 1° gennaio 2000 oppure da almeno sei mesi alla data di presentazione della domanda, nel rispetto della normativa comunitaria e nazionale vigente in materia.

NOTE

- Si considerano occupati, e quindi non possono avvalersi di queste agevolazioni:
 - i lavoratori dipendenti (a tempo determinato e indeterminato, anche part-time)
 - i titolari di contratti di lavoro a progetto, intermittente o ripartito
 - i soggetti che esercitano una libera professione
 - i titolari di partita IVA, anche se non movimentata
 - gli artigiani.
- Le ditte individuali devono essere costituite dopo la presentazione della domanda.
- Le società devono essere già costituite al momento della presentazione della domanda.

ATTENZIONE

Al momento della costituzione della società, è necessario inserire nello statuto sociale la seguente clausola, obbligatoria per l'ammissione alle agevolazioni:

"Non sono validi, né efficaci, per un periodo di cinque anni a far tempo dalla data di concessione delle agevolazioni previste dal Decreto Legislativo n. 185 del 21 aprile 2000 in favore della Società, gli atti di alienazione di quote sociali per effetto dei quali la compagine sociale non permanga costituita così come prescritto dagli articoli 17 e 19 di tale Decreto."

Cosa si può fare

Le iniziative agevolabili mediante la formula dell'affiliazione in franchising possono riguardare:

- commercializzazione di beni
- fornitura di servizi.

Non sono agevolabili le attività che si riferiscono a settori esclusi dal CIPE o da disposizioni comunitarie.

Non è fissato un limite massimo per gli investimenti.

Le iniziative devono prevedere l'affiliazione con uno dei franchisor convenzionati con Invitalia. Il potenziale franchisee deve effettuare un'attenta e corretta scelta del marchio con il quale intende avviare l'iniziativa, anche tramite un contatto diretto con il franchisor.

Tale scelta deve tener conto anche:

- della propria esperienza professionale
- delle proprie attitudini alla vendita
- della coerenza del proprio profilo con quello richiesto dal franchisor.

L'elenco dei franchisor convenzionati con Invitalia è disponibile su www.autoimpiego.invitalia.it

L'attività finanziata deve essere svolta per un periodo di almeno cinque anni a decorrere dalla data della delibera di ammissione alle agevolazioni e comunque fino all'estinzione del finanziamento agevolato. Per un analogo periodo di tempo deve essere mantenuta la localizzazione dell'iniziativa (sede legale, amministrativa e operativa) nei territori agevolati.

Le agevolazioni previste

Le agevolazioni per la realizzazione delle iniziative in franchising consistono in:

- agevolazioni finanziarie per investimenti e spese di gestione
- servizi gratuiti di sostegno erogati nella fase di realizzazione e di avvio dell’iniziativa.

Le agevolazioni finanziarie

Le agevolazioni finanziarie concedibili sono:

- **per gli investimenti** un finanziamento a tasso agevolato e un contributo a fondo perduto che coprono il 100% degli investimenti ammissibili
- **per la gestione** un contributo a fondo perduto per le spese.

Le agevolazioni finanziarie sono concesse entro il limite comunitario “*de minimis*”.

L’entità di ciascuna singola agevolazione non è predefinita, ma è il risultato di un calcolo che tiene conto dell’ammontare degli investimenti e delle spese di gestione, nonché delle caratteristiche del finanziamento a tasso agevolato (durata, entità e tasso).

Il calcolo deve essere effettuato nel rispetto del principio secondo il quale l’importo del finanziamento a tasso agevolato non può essere inferiore al 50% del totale delle agevolazioni concesse.

Il tasso d’interesse non è prestabilito, ma può essere determinato in base alle specificità dell’iniziativa.

Il finanziamento a tasso agevolato non deve essere assistito da garanzie ed è rimborsabile in un massimo di dieci anni, con rate trimestrali costanti posticipate.

Esempi di calcolo delle agevolazioni finanziarie

Per una iniziativa con un investimento ammissibile pari a € 120.000 e spese ammissibili per la gestione pari a € 16.000, sono erogabili le seguenti agevolazioni finanziarie:

- finanziamento a tasso agevolato per gli investimenti	€ 68.000,00
- contributo a fondo perduto per gli investimenti	€ 52.000,00
- contributo a fondo perduto per la gestione	€ 16.000,00

Per una iniziativa con un investimento ammissibile pari a € 70.000 e spese ammissibili per la gestione pari a € 11.000, sono erogabili le seguenti agevolazioni finanziarie:

- finanziamento a tasso agevolato per gli investimenti	€ 40.500,00
- contributo a fondo perduto per gli investimenti	€ 29.500,00
- contributo a fondo perduto per la gestione	€ 11.000,00

Per una iniziativa con un investimento ammissibile pari a € 40.000 e spese ammissibili per la gestione pari a € 8.000, sono erogabili le seguenti agevolazioni finanziarie:

- finanziamento a tasso agevolato per gli investimenti	€ 24.000,00
- contributo a fondo perduto per gli investimenti	€ 16.000,00
- contributo a fondo perduto per la gestione	€ 8.000,00

Le spese ammissibili

Le spese d'investimento e di gestione considerate ammissibili ai fini del calcolo dell'ammontare delle agevolazioni sono:

- **per gli investimenti**
 - attrezzature, macchinari, impianti e allacciamenti
 - beni immateriali a utilità pluriennale
 - ristrutturazione di immobili, entro il limite massimo del 10% del valore degli investimenti
- **per la gestione**
 - materiale di consumo, semilavorati e prodotti finiti, nonché altri costi inerenti al processo produttivo
 - utenze e canoni di locazione per immobili
 - oneri finanziari
 - prestazioni di garanzie assicurative sui beni finanziati
 - prestazioni di servizi.

NOTE

- La spesa per l'IVA non è ammissibile.
- Le attrezzature e i macchinari possono essere anche usati, purché non oggetto di precedenti agevolazioni.
- Le spese considerate ammissibili sono quelle sostenute successivamente alla data di ammissione alle agevolazioni (e non alla data di presentazione della domanda).
- I beni oggetto delle agevolazioni sono vincolati all'esercizio dell'attività finanziata per un periodo minimo di cinque anni a decorrere dalla data della delibera di ammissione alle agevolazioni e, comunque, fino all'estinzione del finanziamento.

I servizi di sostegno

Nella fase di realizzazione e di avvio dell'iniziativa sono previsti servizi totalmente gratuiti di assistenza tecnica e gestionale, erogati direttamente da Invitalia per un periodo massimo di un anno.

I servizi hanno l'obiettivo di accompagnare il beneficiario durante l'iter di erogazione delle agevolazioni e di rafforzarne le competenze gestionali in fase di start up dell'iniziativa.

Come ottenere le agevolazioni

La presentazione della domanda

Per accedere alle agevolazioni è necessario innanzitutto scegliere il franchisor tra quelli accreditati da Invitalia. Successivamente occorre presentare una domanda contenente indicazioni in merito al profilo personale del proponente, nonché gli allegati che attestino l'esistenza dei requisiti di legge, il rispetto delle norme sull'antiriciclaggio e la tutela della privacy.

In particolare è necessario:

- compilare la domanda on-line, collegandosi a www.autoimpiego.invitalia.it
- compilare gli allegati in forma cartacea: lo standard è disponibile allo stesso indirizzo www.autoimpiego.invitalia.it
- spedire, tramite raccomandata A.R. entro 5 giorni lavorativi dalla compilazione, copia cartacea della domanda conforme a quella inviata on-line, completa degli allegati, e nel caso di società, della copia dell'atto costitutivo e dello statuto sociale.

La domanda deve essere indirizzata a:

- **INVITALIA AUTOIMPIEGO**
Via Pietro Boccanelli, 30
00138 Roma

Invitalia mette a disposizione dei proponenti servizi gratuiti di orientamento e di affiancamento per la presentazione della domanda:

- una guida on-line contenente chiarimenti e suggerimenti per la compilazione dei prospetti contenuti nella domanda stessa
- seminari informativi presso le sedi territoriali². La partecipazione a tali seminari facilita la compilazione della domanda
- assistenza gratuita presso le sedi territoriali per informazioni e approfondimenti e, in caso di necessità, per compilare e inoltrare la domanda on-line.

Il franchisor, inoltre, fin dal primo incontro assicura al proponente l'erogazione di servizi di accompagnamento per la predisposizione del progetto d'impresa e di attività di formazione commerciale e gestionale.

² Gli indirizzi delle sedi territoriali sono disponibili su www.autoimpiego.invitalia.it

La valutazione della domanda

La valutazione delle domande viene effettuata in due fasi.

La prima fase prevede:

- una verifica formale (preliminare) della domanda presentata, volta ad accertare la sussistenza di quei requisiti la cui assenza pregiudica, direttamente e oggettivamente, la possibilità di accedere ai benefici di legge (requisiti di accoglibilità)
- una verifica di merito della coerenza tra il profilo del proponente e il “profilo tipo” indicato dal franchisor.

Superata tale fase, Invitalia mette in contatto proponente e franchisor. Quest’ultimo dovrà valutare se le caratteristiche del proponente sono corrispondenti al “profilo tipo” richiesto per la gestione del punto di vendita, secondo i propri standard di selezione e di esperienza, maturati attraverso la gestione della propria rete commerciale in franchising.

La seconda fase prende il via in caso di esito positivo del contatto di cui sopra prevede:

- la valutazione del progetto d’impresa predisposto congiuntamente dal franchisor e dall’aspirante franchisee, in ordine alla fattibilità tecnico-economica dell’iniziativa e alla sua effettiva e immediata realizzabilità. Il progetto d’impresa sottoscritto anche dal franchisor, deve essere inviato dal franchisee a Invitalia entro sessanta giorni dalla conclusione della prima fase
- un colloquio con il proponente (nel caso di società con l’intera compagine sociale) per l’approfondimento di competenze, mercato dell’iniziativa, aspetti gestionali, economici e finanziari. La mancata partecipazione al colloquio del proponente singolo o, nel caso di società, anche di uno soltanto dei soci nei tempi comunicati da Invitalia comporta il rigetto della domanda.

L’intero procedimento di valutazione si conclude entro sei mesi dalla data di ricevimento della domanda, ovvero della documentazione integrativa richiesta.

Il contratto di finanziamento

Alla valutazione della domanda fa seguito una delibera di:

- non accoglibilità
- non ammissione alle agevolazioni
- ammissione alle agevolazioni.

In caso esito positivo (ammissione), il franchisor e il franchisee procedono, entro trenta giorni dalla data di ammissione alle agevolazioni, alla stipula del contratto di franchising, successivamente alla quale il franchisee stipulerà il contratto di concessione delle agevolazioni che è l'atto formale che regola i rapporti e i reciproci obblighi tra Invitalia e il beneficiario.

L'erogazione delle agevolazioni

Le agevolazioni vengono erogate con i tempi e le modalità previste nel contratto di finanziamento stipulato tra Invitalia e il franchisee.

In generale l'erogazione viene effettuata in due soluzioni: anticipo e saldo.

Gli investimenti

Per gli investimenti è possibile richiedere, successivamente alla stipula del contratto di finanziamento e sulla base dello stato di avanzamento dei lavori (SAL), un anticipo in misura compresa tra il 30 e il 60% delle agevolazioni concesse.

Una volta completati gli investimenti, il saldo viene erogato in un'unica soluzione, sulla base di fatture che possono essere quietanzate (pagate) anche successivamente all'erogazione del saldo.

Gli investimenti devono essere realizzati entro sei mesi dalla data di stipula del contratto di finanziamento. Entro lo stesso termine deve essere presentata la richiesta di erogazione del saldo delle spese sostenute per gli investimenti.

La gestione

Per la gestione è possibile richiedere un anticipo pari al 30% delle spese previste.

L'erogazione a saldo dei contributi ha luogo a seguito della presentazione da parte del beneficiario delle fatture debitamente quietanzate.

La richiesta di rimborso delle spese di gestione del primo anno di attività dovrà essere presentata entro diciotto mesi dalla data di stipula del contratto di finanziamento.

Per saperne di più

Riferimenti normativi

- Decreto Legislativo 21 aprile 2000, n. 185, Titolo II
- Decreto del Ministro del Tesoro 28 maggio 2001, n. 295
- Delibera CIPE 14 febbraio 2002, n. 5
- Legge 27 dicembre 2002, n. 289, art. 72 (Finanziaria 2003)
- Delibera CIPE 9 maggio 2003, n. 16
- Delibera CIPE 25 luglio 2003, n. 27
- D.L. 35/05, convertito nella legge 80/05, art. 8, co. 7

Informazioni

Per maggiori informazioni:

- 848 886 886
- www.invitalia.it
- info@invitalia.it
- prendere contatto direttamente con:
 - **Invitalia**
Agenzia nazionale per l'attrazione
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA
Sostegno Politiche Occupazionali
Via Pietro Boccaneli, 30
00138 Roma

Le opportunità per il franchisor

La convenzione di accreditamento

I franchisor che intendono sviluppare la propria rete territoriale attraverso l'affiliazione con i beneficiari delle agevolazioni oggetto di questa guida, devono stipulare una convenzione di accreditamento con Invitalia.

Tale convenzione ha l'obiettivo di ottimizzare il rapporto tra Invitalia, aspirante franchisee e franchisor.

Solo dopo la stipula della convenzione, Invitalia avvia l'iter di selezione dei candidati franchisee, che si conclude con l'ammissione alle agevolazioni e con la sottoscrizione del contratto di franchising e del contratto di finanziamento.

La formula dell'accREDITAMENTO consente a Invitalia di conseguire i seguenti obiettivi:

- definire e valutare i potenziali commerciali della rete di vendita del franchisor
- condividere con il franchisor le strategie di pianificazione e di sviluppo degli affiliati
- dare impulso allo sviluppo di nuove reti di vendita che scommettono sul franchising
- contenere l'ingresso nel mercato di reti di vendita deboli e non competitive che potrebbero danneggiare la percezione della formula dell'affiliazione commerciale e dello strumento agevolativo gestito da Invitalia
- stimolare il mercato verso una maggiore trasparenza e regolamentazione del rapporto di affiliazione.

Perché accreditarsi

L'accreditamento con Invitalia offre al franchisor un vantaggio in termini di immagine e una maggiore possibilità di raggiungere gli obiettivi di espansione della propria rete, in quanto assicura:

- visibilità del marchio attraverso la comunicazione istituzionale svolta da Invitalia
- velocità nella realizzazione del piano di sviluppo della rete commerciale grazie all'elevato numero di contatti che possono scaturire da Invitalia
- coerenza dei profili dei potenziali affiliati con lo skill profile individuato
- affidabilità dei franchisee per il supporto economico e finanziario fornito da Invitalia
- validazione del progetto di espansione della rete commerciale.

Come accreditarsi

La presentazione della domanda

L'avvio del processo di accreditamento avviene con la presentazione da parte del franchisor di una specifica domanda il cui standard, comprensivo di allegati, è disponibile all'indirizzo www.autoimpiego.invitalia.it nella sezione Franchising.

La domanda, completa della documentazione richiesta, deve essere spedita tramite raccomandata A.R. a:

- **Invitalia**
Agenzia nazionale per l'attrazione
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA
Sostegno Politiche Occupazionali
Via Pietro Boccanelli, 30
00138 Roma

La valutazione della domanda

La valutazione della domanda di accreditamento prevede una verifica puntuale delle caratteristiche del progetto di franchising e si articola in due fasi:

- valutazione preliminare del patrimonio di conoscenze e della sperimentazione della rete
- valutazione di merito finalizzata a verificare e approfondire aspetti legati al mercato dell'iniziativa, al potenziale commerciale, economico e finanziario della rete nel suo insieme, alle modalità organizzative e contrattuali.

La valutazione della domanda di accreditamento viene effettuata entro novanta giorni dal ricevimento della stessa.

La stipula della convenzione

In caso di valutazione positiva, si procede alla stipula della convenzione tra Invitalia e il franchisor, che è l'atto formale che regola i rapporti tra le parti e i reciproci obblighi.

La convenzione ha come presupposto la condivisione tra il franchisor e Invitalia delle strategie di espansione e delle priorità di attuazione, con l'impegno formale del franchisor al rispetto di tale piano, secondo i tempi e le modalità prestabilite.

Il franchisor, inoltre, nel realizzare le iniziative avviate con i franchisee beneficiari delle agevolazioni gestite da Invitalia, s'impegna a mettere a disposizione dell'affiliato i diritti di proprietà relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, know how, brevetti, nonché a fornirgli assistenza o consulenza tecnica e commerciale.

Per saperne di più

Riferimenti normativi

- Decreto Legislativo 21 aprile 2000, n. 185, Titolo II
- Decreto del Ministro del Tesoro 28 maggio 2001, n. 295
- Delibera CIPE 14 febbraio 2002, n. 5
- Legge 27 dicembre 2002, n. 289, art. 72 (Finanziaria 2003)
- Delibera CIPE 9 maggio 2003, n. 16
- Delibera CIPE 25 luglio 2003, n. 27
- D.L. 35/05, convertito nella legge 80/05, art. 8, co. 7

Informazioni

I franchisor che desiderano maggiori informazioni possono rivolgersi a:

- **Invitalia**
Agenzia nazionale per l'attrazione
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA
Sostegno Politiche Occupazionali
Via Pietro Boccanelli, 30
00138 Roma