

CONFIMPRESE

Le notizie del Salone Franchising Milano 2011

L'ATTRATTIVITA' DEL MERCATO ITALIANO:

IL PUNTO DI VISTA DEI FRANCHISOR INTERNAZIONALI

Ricerca realizzata da CESIT, Università degli Studi di Napoli Federico II e Confimprese



Premessa

Questo lavoro di ricerca nasce dall'esigenza di verificare – partendo dall'esperienza concreta degli operatori – quale sia la percezione del mercato italiano che hanno i franchisor internazionali presenti e non sul nostro territorio.

E' con estrema soddisfazione che Confimprese presenta oggi i risultati di questa ricerca realizzata dal CESIT-Università di Napoli, in collaborazione con PwC e con il supporto di UbiFrance, da cui emerge chiaramente che il franchising può rappresentare una modalità di sviluppo e di crescita dei modelli di imprenditorialità familiare italiana, oltre a creare nuova occupazione.

Il franchising, per esprimere al meglio le proprie potenzialità nel nostro Paese, richiede però che si sviluppi una maggiore conoscenza della formula ed una crescente attenzione degli interlocutori istituzionali.

Per questo motivo Confimprese, insieme alle altre Associazioni di categoria, ha richiesto ed ottenuto l'inserimento all'interno del decreto sviluppo dell'obbligo di dichiarare al REA l'utilizzo della formula franchising da parte di tutti gli operatori, siano essi franchisor che franchisee. Questo risultato è un primo importante frutto del lavoro di rappresentanza delle istanze del settore che Confimprese intende portare avanti con sempre maggiore determinazione, nell'intento di conferire crescente credibilità al settore.

Solo se le Istituzioni competenti percepiranno le potenzialità del franchising e si impegneranno – insieme alle Associazioni di categoria – per accrescere la cultura in materia, questo potrà sperare di trovare maggiore attenzione anche da parte del mondo imprenditoriale italiano.

L'auspicio è che questo lavoro di ricerca possa costituire un ulteriore contributo di Confimprese al consolidarsi di una cultura del franchising in Italia.

Nel nostro Paese questa formula commerciale ha ancora molto spazio di crescita, basti pensare che i soli soci Confimprese nel 2012 apriranno circa 1200 punti vendita in franchising.

Per questo Confimprese auspica che quanto prima il franchising possa avere interlocutori istituzionali stabili e dedicati, con cui le imprese possano confrontarsi per dare solidità al settore e accelerarne lo sviluppo.

Francesco Montuolo

Executive Vice President Confimprese

