

INCHIESTA

A.A.A.

CERCASI

finanziamento

Il sogno di diventare indipendente può trasformarsi in realtà? Abbiamo effettuato alcune prove pratiche per verificare le reali opportunità quando si cercano i fondi necessari per mettersi in proprio

di Gerardo Pincione

Il franchising continua la sua galoppata, merito, soprattutto, dei numeri positivi registrati, nonostante la crisi, in termini di occupazione e di fatturato. Non sempre, però, le finanze a disposizione permettono di aprire un'attività attraverso l'affiliazione a un marchio. La ricerca di un finanziamento, spesso, può essere l'unica risposta.

LE VIE DELL'AGEVOLAZIONE

“Ho capacità e motivazioni sufficienti per portare a compimento il mio progetto imprenditoriale?”. Questa domanda permette di lavorare sul proprio atteggiamento, primo aspetto da curare in quanto primo elemento che verrà esaminato da chi dovrà decidere se concederci un finanziamento. Poi, una volta selezionato il settore più idoneo alle proprie caratteristiche, ci si chiede: “A chi è possibile rivolgersi per

ottenere un aiuto economico?”.

Caccia ai bandi

- UNIONE EUROPEA

Esistono diverse tipologie di Bandi promossi dall'Ue. Per i giovani imprenditori con un'età compresa tra i 18 e i 35 anni i contributi mirano a incentivare lo sviluppo di nuove idee. Il valore massimo erogabile è pari a 35mila euro e il progetto non deve superare l'investimento massimo di 50mila euro: 50% del contributo a fondo perduto e il restante 50% rimborsabile a tassi agevolati. L'Ue si avvale anche di amministrazioni pubbliche, università, scuole, organismi del terzo settore ed eroga finanziamenti attraverso alcuni Programmi specifici. Per il periodo 2007-2013 ha varato una serie di Programmi con una copertura di bilancio complessiva di 975 miliardi di euro. La gestione di questo tipo di fondi avviene o a livello centralizzato,



INCHIESTA

10 elementi per un business plan

- Descrizione del progetto;
- forma giuridica della società;
- compagine sociale e organico;
- analisi del mercato;
- strategia di marketing;
- strumenti e prassi per il raggiungimento dell'obiettivo imprenditoriale;
- aspetti organizzativi della società;
- piano finanziario;
- promozione e pubblicità;
- motivazione.

ciò direttamente dall'Ue o dalle sue agenzie (programmi comunitari), oppure a livello nazionale o regionale (Fondi strutturali).

- REGIONI

Anche le Regioni destinano, attraverso bandi, fondi europei per incentivare l'impresa, nello specifico quella giovanile. Un esempio è il Programma Operativo Regionale del Fondo europeo di sviluppo regionale 2007-2013. È il documento di programmazione per l'utilizzo dei Fondi strutturali europei, integrati da quelli statali e regionali, che permette di attuare politiche per favorire la crescita armonica e sostenibile del territorio. I cofinanziamenti sono erogati per Ricerca & Innovazione e rafforzamento della base produttiva; Ambiente e prevenzione dei rischi; Accessibilità; Assistenza tecnica. I portali web delle regioni forniscono tutte le informazioni su modalità e tempistiche per partecipare ai bandi.

- INVITALIA

Invitalia è l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa che agisce su mandato del Governo per accrescere la competitività del paese e sostenere i settori strategici per lo sviluppo. I suoi obiettivi prioritari sono: favorire l'attrazione di investimenti esteri, sostenere l'innovazione e la crescita del sistema produttivo, valorizzare le potenzialità dei territori. In particolare,

esiste una misura agevolativa per il franchising contenuta nel Titolo II del D.Lgs.185/2000 che regola l'autoimpiego. Si tratta di incentivi pubblici, contributi a fondo perduto e mutui a tassi agevolati, rivolti a persone inoccupate, giovani alla prima occupazione o che vogliono lanciare un'attività imprenditoriale, con la garanzia di un marchio già avviato, accreditato dalla stessa Invitalia. Il credito a disposizione varia in base all'investimento richiesto ed è a fondo perduto per il 50% dell'importo totale. Il franchisee deve essere maggiorenne e non occupato, oltre a risiedere in Italia da almeno 6 mesi.

E in pratica?

Abbiamo provato a contattare Invitalia per capire, a livello pratico, quali fossero i passaggi per presentare la domanda di finanziamento. Il primo contatto può avvenire telefonicamente o compilando un form sul sito al quale risponderà un esperto. In qualunque caso, l'indicazione che ci viene data è quella di contattare prima il franchisor accreditato con Invitalia o con le associazioni e, solo dopo, presentare la domanda che sarà in seguito valutata.

Associazioni al fianco

In Italia ci sono tre Associazioni di categoria che possono agevolare la richiesta di finanziamento tramite l'iscrizione all'associazione stessa o mediante l'affiliazione a un franchisor accreditato.

EUROPA

www.europa.eu
www.obiettivoeuropa.it
www.cordis.europa.eu
www.finanziamentiuropei.net
www.euro-project.net
www.fondosocialeuropeo.it

**AGENZIA SERVIZI
PER L'IMPRESA**

www.bandieagevolazioni.it

ITALIA

www.invitalia.it
www.cosvig.confesercenti.it
www.confimprese.it
www.fif-franchising.it
www.assofranchising.it
www.informagiovani-italia.com

BANCHE

www.mps.it
www.bnl.it
www.intesasanpaolo.com
www.ubibanca.it
www.unicredit.it

- CONFIMPRESE

Confimprese è l'Associazione delle imprese del commercio moderno - franchising, GDO e reti dirette - operante sull'intero territorio nazionale. Un esempio di tipologia di finanziamento offerto da Confimprese è il Fondo di rotazione per l'imprenditorialità (FRIM): "Start up d'impresa di giovani, donne e soggetti svantaggiati". Beneficiari le società (di persone o di capitale) costituite per i 2/3 da giovani in età dai 18 ai 35 anni compiuti o per i 2/3 da donne che siano residenti da almeno 5 anni in Lombardia. Previsto un cofinanziamento a medio termine o locazione finanziaria di beni strumentali (leasing) da un minimo di 15mila a un massimo di 40mila euro per imprese individuali e femminili e da un minimo di 15mila a un massimo di 200mila euro per società di persone e di capitali. Possibile anche il finanziamento agevolato pari al 100% dell'investimento ammissibile da restituire fino a 7 anni a un tasso dell'1,2%.

- FIF

La Federazione italiana del Franchising è una federazione di Confesercenti e rappresenta franchisor e franchisee. Gli strumenti centrali predisposti da FIF e Confesercenti sono:

- Commerfin, Società consortile per Azioni, società di cogaranzia e contro-garanzia che potenzia l'assetto operativo dei Confidi associati con contro-garanzie a favore, promozione di fusioni, miglioramento dell'efficienza e realizzazione di progetti di assistenza tecnica alle Pmi.
- Co.Svi.G. Consorzio di Sviluppo delle Garanzie, che favorisce nel Mezzogiorno l'utilizzazione da parte delle banche della garanzia diretta del Fondo Centrale di Garanzia, con vantaggi per

le Pmi che godono di una garanzia pubblica fino all'80% del finanziamento. Confesercenti, con Cosvig, offre un servizio di consulenza per favorire l'accesso al credito e agevolare l'applicazione delle procedure previste per la presentazione delle domande alle banche convenzionate. Gli accordi sono attivi con il Gruppo MPS (Monte dei Paschi di Siena) e Banca BNL.

- ASSOFRANCHISING

Assofranchising Italiana - Associazione Italiana del Franchising - rappresenta, difende e promuove gli interessi economici, sociali e professionali delle reti in franchising associate attraverso i loro franchisor, in un quadro di rispetto dei principi contenuti nel Codice Deontologico dell'Associazione stessa. Dal 2009 è attiva la convenzione con BNL-BNP Paribas per l'apertura di punti vendita in franchising con i Soci AIF, previa validazione da parte dell'associazione e successiva validazione del franchisor da parte di BNL. Recentemente Assofranchising ha firmato un accordo con **UBI Banca** per particolari agevolazioni rivolte ai soci AIF per lo start up.

Intramontabili banche

Le banche che in Italia si dimostrano più sensibili al franchising sono: Intesa Sanpaolo, BNL-Gruppo BNP Paribas, Monte dei Paschi di Siena, Ubi Banca e UniCredit. Ogni banca prevede programmi di finanziamento per imprese start up o costituite da giovani. **I dettagli vengono discussi in sede e, dopo lo studio del business plan, la banca valuta la validità del progetto.** Attenzione: le banche sono molto restie a fornire finanziamenti senza solide garanzie. Infatti, le restrizioni imposte dai Basilea I, II e III* rendono l'accesso al credito più complicato.

MPS risponde...

Abbiamo provato a contattare MPS - Monte dei Paschi di Siena, che prevede servizi per l'affiliazione e ha convenzioni in essere con alcune insegne e associazioni. Telefonicamente è possibile parlare con la sezione adibita al franchising e ricevere informazioni sui pacchetti disponibili. In seguito, viene richiesto un appuntamento presso la sede più vicina al proprio domicilio per discutere i dettagli e valutare il profilo del richiedente. **Consigliamo, in questa fase, di presentarsi in banca solo dopo aver deciso quale sarà il marchio e aver raccolto tutte le informazioni necessarie a presentare un business plan più dettagliato possibile.** È preferibile essere preparati sin dal primo appuntamento.

L'ARMA SEGRETA

In conclusione, quando il bando non ha avuto l'esito sperato o la banca non ha concesso il credito, bisogna analizzare le motivazioni dell'insuccesso. A volte, il mancato finanziamento è dovuto solo a un'errata presentazione del progetto. **Per questo diventa indispensabile realizzare un buon business plan, fattore determinante nell'agevolare i rapporti con gli istituti di credito, le associazioni e i franchisor.** Il documento dovrà essere scritto in modo dettagliato con contenuti chiari e comprensibili, evitando vocaboli non di uso comune, fatta eccezione per quelli strettamente necessari in quanto tecnici e non sostituibili, esponendo il concetto senza giri di parole. Utile, inoltre, suddividere il piano in step come l'inserimento di scadenze, di obiettivi e il budget finale del progetto. Tutti gli importi e i dati dovranno essere realistici e credibili. **AZ** © RIPRODUZIONE VIETATA

* Basilea I, II e III: accordo internazionale di vigilanza prudenziale maturato nell'ambito del Comitato di Basilea. Esso impone requisiti patrimoniali più severi per l'operatività delle banche, in modo che gli istituti abbiano più risorse per resistere a una crisi come quella dei mutui subprime che hanno messo in ginocchio il sistema finanziario internazionale.