



**L'intervista. Alberto Cogliati.** Per il segretario generale di Assofranchising il settore è destinato a crescere ed è una strada per il ricollocamento di molti lavoratori; siglati accordi con Nomisma, Cattolica assicurazioni e Nexi

# «Credito più facile e leasing flessibile per rilanciare i negozi»

**Stefano Elli**

«**T**ra i danni collaterali della pandemia c'è quello dell'uscita prematura dal mondo del lavoro dipendente di molte donne e uomini di età compresa tra i 45 e i 55 anni. Una delle risposte per ricollocare queste figure, attraverso l'autoimpiego, è il franchising». Non ha dubbi Alberto Cogliati da gennaio 2021 segretario generale di Assofranchising che rappresenta i franchisor italiani. «In Italia – prosegue Cogliati – il giro d'affari delle 877 aziende del settore è cresciuto del +3,5% rispetto al periodo pre-pandemia, l'occupazione del +4,8% e i punti vendita affiliati del +1,3%. Il settore genera un fatturato complessivo di 27 miliardi di euro (1,5 punti di Pil) per uno sviluppo di 57.170 punti vendita sul territorio, e 227.586 addetti.

**Lei è entrato nell'associazione in piena pandemia, quali sono stati i suoi primi passi?**

Ascoltare le esigenze degli associati. Ho chiesto: di che cosa avete bisogno? Che cosa vi serve? Mi hanno fatto un elenco e ci siamo messi in movimento.

**In che direzione?**

Cinque direzioni: servizi finanziari, analisi strategiche di mercato, servizi assicurativi, servizi di somministrazione del personale, pagamenti elettronici.

**Partiamo dalla prima che immagino sia la via più tortuosa**

E in effetti lo è. Uno degli strumenti più utili è il leasing operativo: un contratto con cui il locatore, per un canone periodico, concede in locazione al conduttore dei beni strumentali, con una serie di servizi collaterali, senza che questo ne divenga proprietario. Ma non c'è solo questo. Un tema comune a tutti è l'accesso al credito.

**Problema non banale.**

In queste settimane sto dialogando con molte banche per trovare un accordo su base nazionale. La risposta più frequente che ricevo è: "Noi non abbiamo nulla in contrario a erogare credito al franchisee, però devo contestualmente avere la fideiussione del franchisor". Ecco dobbiamo avere il coraggio di superare questo limite. Lo stesso coraggio che riscontriamo in altri paesi, per esempio la Francia, dove il rapporto tra sistema bancario e franchising è più snello.





**Come pensate di risolvere il problema?**

Con un approccio strategico ai mercati, che è la seconda direzione su cui ci siamo incamminati. Per questo abbiamo stretto un accordo con Nomisma, nostro main partner. Con due rapporti annuali ci aiuterà a individuare le direttrici possibili di sviluppo: offrendoci una mappatura del territorio e dei suoi

bisogni, con numeri chiari, varchi di possibile penetrazione ed eventuali saturazioni di mercato. Sono convinto che un approccio scientifico al problema sia d'aiuto anche al sistema bancario per superare certe diffidenze. Un conto è presentarsi in ordine sparso e senza idee chiare, un altro con dei business plan mirati, numeri, stime e prospettive ragionevolmente certe.

**Avete anche raggiunto un**

**accordo con Cattolica Assicurazioni per le coperture obbligatorie dei franchisee e con Nexi per i sistemi di pagamento per le aziende. Manca ancora la partnership con un'agenzia per la somministrazione di lavoro.** Contiamo di realizzarla in tempi brevissimi. Così come tra non molto contiamo di raggiungere un'intesa nazionale con un partner bancario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ALBERTO  
COGLIATI**

Dal gennaio 2021  
è Segretario  
generale  
di Assofranchising

