

L'Italie à Franchise Expo Paris

14-16 mars 2026
Porte de Versailles
Hall 1 • T34



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ICE - AGENCE ITALIENNE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Bureau de Paris / Paris Office

44, rue Paul Valéry
75116 Paris
Tél. +33 1 53 75 70 00
Fax +33 1 45 63 40 34
www.ice.it

Siège social / Rome Headquarters

Via Liszt, 21
00144 Roma
Tél: +39 06 59921
www.ice.it



ICE - Agence italienne pour le commerce extérieur est l'agence gouvernementale qui contribue à l'internationalisation des entreprises italiennes sur les marchés étrangers.

Par ailleurs, l'agence est directement impliquée dans l'attraction d'investissements étrangers.

Grâce à une organisation dynamique, motivée et moderne et son réseau de bureaux dans le monde, l'ICE-Agence offre également des services d'information, assistance, conseil, promotion et formation aux petites et moyennes entreprises italiennes.

Grâce à l'utilisation d'instruments modernes de promotion et de communication multi canaux, l'agence réussit à affirmer l'excellence italienne dans le monde.

ITA - Italian Trade Agency is the Governmental agency that supports the business development of our companies abroad and promotes the attraction of foreign investment in Italy. With a motivated and modern organization and a widespread network of overseas offices, ITA provides information, assistance, consulting, promotion and training to Italian small and medium-sized businesses. Using the most modern multi-channel promotion and communication tools, it acts to assert the excellence of Made in Italy in the world.



www.ice.it

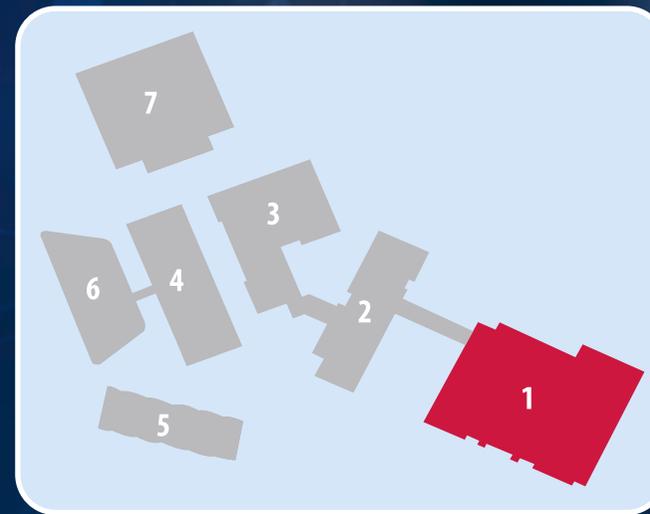
Italian Trade Agency 

@ITAttradeagency 

ITA - Italian Trade Agency 

@itatradeagency 

T34	ICE - AGENCE ITALIENNE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR	3
T34	ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL FRANCHISING ASSOFRANCHISING	6
T34	CONFIMPRESE LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO	7
T34	FEDERAZIONE ITALIANA FRANCHISING CONFESERCENTI	8
U33	BLUKIDS	9
U35	CA'PELLETTI	10
U39	CREMGLASSE	11
T32	DAN JOHN	12
V35	GIANGUSTO	13
V37	L'ERBOLARIO	14
V31	MAGNIFICO STORE	15
V33	PIZZERIA VERDI	16
U37	STOREFIT	17
U31	TERRANOVA	18



ASSOCIAZIONE ITALIANA
DEL FRANCHISING
ASSOFRANCHISING



CONFIMPRESE LE IMPRESE
DEL COMMERCIO MODERNO



FEDERAZIONE ITALIANA
FRANCHISING - CONFESERCENTI

V35	V37	U35	U37	U39	T34
GIANGUSTO	L'ERBOLARIO	CA'PELLETTI	STOREFIT	CREMGLASSE	
PIZZERIA VERDI	MAGNIFICO STORE	BLUKIDS	TERRANOVA	DAN JOHN	
V33	V31	U33	U31	T32	

ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL FRANCHISING

c/o Studio Orlando Corso Monforte 2,
20122 Milano (MI)
Tél. +39 02.29003779/mob +39 345.6437828

assofranchising@assofranchising.it
www.assofranchising.it

Contact :
Tommaso VALLE
Secrétaire Général



ASSOFRANCHISING
ASSOCIAZIONE ITALIANA FRANCHISING

Assofranchising représente, protège et promeut les intérêts économiques, sociaux et professionnels des réseaux de franchise associés. L'Association offre à ses membres des services, compris des contrats d'affaires, des conseils, des conventions, des facilités, utilisation de la marque Assofranchising – synonyme de qualité – et de nombreuses autres activités de caractère éducatif et relationnel.

Assofranchising represents, protects, and promotes the economic, social, and professional interests of the associated franchising networks. The Association offers various services to its members including business contracts, consultancies, conventions and the use of Assofranchising's brand- synonymous of quality- and many other educational and relational activities.

CONFIMPRESE LE IMPRESE DEL COMMERCIO MODERNO

Piazza Sant'Ambrogio, 16
20123 Milano (MI)
Tél. +39 02.89013233
m.mastrapasqua@confimprese.it
www.confimprese.it

Contact :

Marina Mastrapasqua
Responsable événements



Confimprese (www.confimprese.it) est l'Association italienne leader dans le commerce et dans le franchising, rassemblant les principaux acteurs du réseau.

En Italie Confimprese représente : 450 marques commerciales, 90.000 points de vente et 800.000 opérateurs.

L'objectif : favoriser le développement des réseaux de vente en Italie comme à l'étranger, créer des synergies dans le business.

Confimprese (www.confimprese.it) is the leading Italian Retail Association, made up of modern trade companies with franchising and direct networks.

In Italy Confimprese represents: 450 commercial brands, 90,000 points of sale and 800,000 operators.

The Association was founded with the goal of furthering the development of sales networks and creating business synergies.

FEDERAZIONE ITALIANA FRANCHISING - CONFESERCENTI

Via Nazionale, 60
00184 Roma (RM)
Tél. +39 06 4725 421
federfranchising@confesercenti.it
www.federfranchising.it

Contact :

Luisa Barrameda
luisa.barrameda@confesercenti.it
+39 339 589 9387

FEDERFRANCHISING



FEDERAZIONE
ITALIANA
FRANCHISING

Federfranchising, la Fédération Italienne de la Franchise, créée en 1987 c'est la seule association de franchiseurs et de franchisés en Italie.

Notre réseau

- un siège national à Rome et bureaux dans toute l'Italie
- services qualifiés et professionnels aux entreprises
- assistance de l'ouverture du point de vente à l'accès au crédit
- organisation d'événements pour la promotion des marques associées

Federfranchising, the Italian Franchise Federation, created in 1987, is the only association of franchisors and franchisees in Italy.

Our network

- *a national headquarters in Rome and offices throughout Italy*
- *qualified and professional services to businesses*
- *assistance from opening the point of sale to accessing credit*
- *organization of events to promote associated brands*



BLUKIDS

OVS SPA

Via Terraglio 17
30174 Venezia - Mestre (VE)
+39 3455701668
francesca.baldan@upim.it
www.blukids.com

 **PIERLUIGI LEONE**
pierluigi.leone@upim.it
International Area Manager

DESCRITIF / COMPANY PROFILE

Blukids c'est une marque d'OVS SpA, le leader italien du vêtement, qui compte plus de 1800 magasins en Italie et à l'étranger.

Sa mission est de proposer des vêtements pour les enfants de 0 à 15 ans.

Les collections se distinguent par leur qualité et l'utilisation de fibres naturelles.

Blukids is a brand of OVS SpA, Italian clothing leader with more than 1800 stores in Italy and abroad. Blukids provides clothing for kids from 0-15 years.

The collections stand out for their quality and use of natural fibres.



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Habillement
Clothing



Année de lancement Franchise <i>Year of franchising launch</i>	2014
P.D.V directes en Italie <i>Direct retail outlets in Italy</i>	65
P.D.V en franchise en Italie <i>Franchising retail outlets in Italy</i>	200
P.D.V . En franchise à l'étranger <i>Franchising retail outlets abroad</i>	90
Nombre d'employés P.D.V. <i>Number of employees</i>	3
Surface moyenne P.D.V. (m ²) <i>Average sales floor area (sqm)</i>	150
Zone de chalandise (minimum habitants) <i>User catchment area (inhabitants)</i>	30.000
Investissement initial (€) <i>Initial investment (€)</i>	50.000
Droits d'entrée (€) <i>Franchise fees (€)</i>	0
Frais périodiques (%) <i>Licence fees (%)</i>	0
Frais périodiques fixes (€) <i>Fixed licence fees (€)</i>	0
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) <i>Average annual turnover (€)</i>	350.000
Durée initiale du contrat (Années) <i>Initial contract terms (years)</i>	5
Experience du secteur <i>Experience required in the sector</i>	Non requise Not required
Formation initiale (jours) <i>Initial job training (days)</i>	10

CA' PELLETTI

CUCINA SEMPRE APERTA

CA' PELLETTI

CUCINA SEMPRE APERTA

CA' PELLETTI RETAIL SRL

Via Bastia 16/1
48017 Conselice (RA)
+39 545960979
info@ca-pelletti.it
www.ca-pelletti.it

 **ELENA BACCHINI**
elena.bacchini@surgital.it
CEO - Amministratore Unico

DESCRITIF / COMPANY PROFILE

Ca' Pelletti est un concept de casual dining qui introduit l'authenticité de la cuisine romagnole dans la restauration moderne. Il s'appuie sur plus de dix ans d'expérience et sur le soutien de Surgital S.p.A., leader des pâtes fraîches présent dans plus de 60 pays. Le concept revisite la locanda italienne dans une version contemporaine, alliant convivialité et efficacité opérationnelle. L'offre met en avant les premiers plats et les spécialités régionales d'Émilie-Romagne, adaptées au déjeuner, à l'aperitivo et au dîner. Il représente une opportunité d'investissement attractive grâce à une marque forte, des processus éprouvés et une vision durable à long terme.

Ca' Pelletti is a casual dining concept bringing authentic Romagna cuisine into modern food service. It builds on over ten years of experience and the backing of Surgital S.p.A., a leading fresh pasta producer operating in more than 60 countries. The concept reinterprets the traditional Italian locanda with a contemporary approach, combining warmth with operational efficiency. The menu focuses on first courses and regional specialties from Emilia-Romagna, suitable for lunch, aperitivo, and dinner. It offers an attractive investment opportunity supported by a strong brand identity, proven processes, and long-term economic sustainability.



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Restauration
Restoration



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2025
P.D.V directes en Italie Direct retail outlets in Italy	6
P.D.V en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	0
P.D.V . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	0
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	14 FTE
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	250
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	150.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	300.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	30.000
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	4 + 1 marketing du CA mensuel
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	Non
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	1.200.000 - 1.300.000
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	4
Experience du secteur Experience required in the sector	Non require Not required
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	15-20

 @capellettiofficial



CREMGLASSÈ

LEBON SRL

Via Riva 25
14021 Buttigliera D'Asti
+39 3343302266
info@cremglassè.com
www.cremglassè.it

 **MICHEA PENNA**
info@cremglassè.com

DESCRIPTIF / COMPANY PROFILE

Cremglassè est une marque de gelateries artisanales fondée en 2018 dans le Piémont, qui unit design sophistiqué et innovation technologique. Le concept offre une expérience unique avec une préparation à vue, garantissant un produit toujours frais et à la texture parfaite. Le modèle commercial est un franchising scalable sans frais d'entrée ni royalties, adapté aussi aux entrepreneurs sans expérience. En expansion nationale et internationale, la marque propose une offre complète incluant gelateria, pâtisserie et café. Aujourd'hui, Cremglassè représente un modèle de franchise dynamique et distinctif, capable d'offrir une expérience gustative complète grâce à un format flexible prêt à une expansion nationale et internationale.

Cremglassè is an artisanal gelato shop brand founded in 2018 in Piedmont, combining sophisticated design and technological innovation. The concept offers a unique experience with made-to-order preparation, guaranteeing a product that is always fresh with perfect texture. The business model is a scalable franchise without entry fees or royalties, suitable also for entrepreneurs without sector experience. In national and international expansion, the brand offers a complete range that includes gelato shop, pastry shop and café.



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Glacier artisanal
Artisanal ice cream



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2018
P.D.V. directes en Italie Direct retail outlets in Italy	3
P.D.V. en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	18
P.D.V. . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	4
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	5
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	80
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	30.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	200.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	10.000
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	Non
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	Non
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	500.000
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	5
Experience du secteur Experience required in the sector	Non require Not required
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	15

 @cremglassè

DAN JOHN

DAN JOHN

DAN JOHN SPA

Via di Pietralata 179
 158 Roma (RM)
 +39 3403300152
 info@danjohn.com
 www.danjohn.com

 **LAURA MARELLO**

laura.marello@danjohn.com
 Real Estate Manager

DESCRIPTIF / COMPANY PROFILE

Dan John offers refined, high-quality garments, making classic and impeccable style accessible without compromising excellence.

Totalizing outfits in which every element – clothing, accessories, shoes – is perfectly coordinated and consistent with a precise style, brought to its highest level of expression. A complete and integrated aesthetic vision, where nothing is left to chance and everything contributes to conveying a clear and decisive identity.

Dan John offers refined, high-quality garments, making classic and impeccable style accessible without compromising excellence.

Totalizing outfits in which every element – clothing, accessories, shoes – is perfectly coordinated and consistent with a precise style, brought to its highest level of expression. A complete and integrated aesthetic vision, where nothing is left to chance and everything contributes to conveying a clear and decisive identity.

 danjohn.official

 danjohn

 danjohn.official



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Habillement masculin
 Men's clothing



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2013
P.D.V directes en Italie Direct retail outlets in Italy	120
P.D.V en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	120
P.D.V . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	40
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	3-4
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	120-150
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	80.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	100.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	Non
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	Non
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	Non
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	800.000
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	5
Experience du secteur Experience required in the sector	Oui
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	15



GIANGUSTO

L'ALTRA PIADINERIA SRL

Via Castelli, 25 int. F
25133 Brescia (BS)
+39 0302002189
info@giangusto.it
www.giangusto.it

 **PAOLO MALFASSI**
paolo.malfassi@giangusto.it
Owner & CEO

DESCRIPTIF / COMPANY PROFILE

GianGusto est une marque italienne de piadina artisanale, ancrée dans la tradition et pensée pour la restauration urbaine moderne. Un modèle de franchise solide et évolutif, fondé sur la qualité, la cohérence de marque et l'efficacité opérationnelle.

GianGusto is an Italian artisan piadina brand rooted in tradition and designed for modern urban food retail. A solid and scalable franchising model, built on product quality, brand consistency, and efficient operations.



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Franchiseur de distribution alimentaire
Franchisor food retail



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2005
P.D.V. directes en Italie Direct retail outlets in Italy	8
P.D.V. en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	19
P.D.V. . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	1
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	3
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	75
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	30.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	100.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	25.000
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	6
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	0
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	250.000 net TVA excluded
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	6
Experience du secteur Experience required in the sector	Non require Not required
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	20

-  @giangusto_official
-  @giangusto
-  @giangusto piadineria
-  @giangusto_official

L'ERBOLARIO

L'ERBOLARIO

FRANCHISING SB S.R.L.

Viale Milano 74
26900 Lodi (LO)
+39 03714911
franchising@erbolario.com
www.erbolario.com/en/

 ANNA BAZZIGALUPPI

anna.bazzigaluppi@erbolario.com
Retail Export Manager

DESCRIPTIF / COMPANY PROFILE

L'Erbolario a été fondée à Lodi en 1978. Au départ une petite boutique d'herboristerie artisanale, L'Erbolario est aujourd'hui une entreprise leader sur le marché italien des cosmétiques à base de plantes avec un produit 100 % fabriqué en Italie. Avec près de 600 produits à son catalogue, L'Erbolario répond à tous les besoins en soins du visage, du corps et des cheveux, en protection solaire, en soins de la peau des enfants et à la maison.

L'Erbolario was founded in Lodi in 1978. Starting as a small artisan herbalist's shop, L'Erbolario is now a leading company in the Italian plant-based cosmetics market with a 100% made in Italy product. For over 40 years as a supporter of ethical cosmetics, in 2021 L'Erbolario expanded its business purpose and became a Benefit Corporation. With around 600 products in its catalogue, L'Erbolario fulfils every need in face, body and hair care, in sun protection, children's skin care and home.

ACTIVITÉ / ACTIVITY

Beauté, santé & fitness
Beauty, health and fitness



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2004
P.D.V directes en Italie Direct retail outlets in Italy	82
P.D.V en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	123
P.D.V . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	13
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	3
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	50
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	Min. 200.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	70.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	0
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	0
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	0
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	430.000
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	5
Experience du secteur Experience required in the sector	Non require Not required
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	15

 <https://www.instagram.com/erbolario/>



MAGNIFICO FOOD

MAGNIFICO ITALIA SRL

Viale dell'Oceano Atlantico 4
00144 Roma (RM)
+39 3398787359
alessio@magnificofood.com
www.magnificofood.com

 **ALESSIO GAMBINO**

alessio@magnificofood.com
Founder

DESRIPTIF / COMPANY PROFILE

Magnifico est un projet omnicanal qui combine e-commerce et boutique physique pour offrir une expérience d'achat complète – sélection soignée, storytelling authentique et qualité premium – dédiée aux excellences artisanales italiennes du food & beverage. Présent aux États-Unis, en Europe et au Brésil. Magnifico, c'est Italy Out of the Box !

Magnifico is an omnichannel project that blends e-commerce and a physical store to deliver a complete shopping experience—curated selection, authentic storytelling, and premium quality—dedicated to Italy's artisanal food & beverage excellence. Present in the U.S., Europe, and Brazil. Magnifico is Italy Out of the Box!



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Alimentation, boisson
Food & Beverage



Année de lancement Franchise Year of franchising launch	2024
P.D.V directes en Italie Direct retail outlets in Italy	1
P.D.V en franchise en Italie Franchising retail outlets in Italy	0
P.D.V . En franchise à l'étranger Franchising retail outlets abroad	0
Nombre d'employés P.D.V. Number of employees	4
Surface moyenne P.D.V. (m ²) Average sales floor area (sqm)	100
Zone de chalandise (minimum habitants) User catchment area (inhabitants)	300.000
Investissement initial (€) Initial investment (€)	80.000
Droits d'entrée (€) Franchise fees (€)	20.000
Frais périodiques (%) Licence fees (%)	5
Frais périodiques fixes (€) Fixed licence fees (€)	5
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) Average annual turnover (€)	450.000
Durée initiale du contrat (Années) Initial contract terms (years)	4
Experience du secteur Experience required in the sector	2
Formation initiale (jours) Initial job training (days)	20

 <https://www.instagram.com/magnificofood/?hl=en>



PIZZERIA VERDI

VERDI SRLS

Via Bravi 16
35129 Padova (PD)
+39 0490963541
info@pizzeriaverdi.it
www.pizzeriaverdi.it

 **GABRIELE MOLON**
info@pizzeriaverdi.it
Presidente



DESSCRIPTIF / COMPANY PROFILE

Pizzeria Verdi redonne à la pizza sa valeur culturelle, humaine et artisanale. Inspirée de la tradition romaine scrocchiarella, fine et croustillante, elle est réalisée avec des farines italiennes sélectionnées, des fermentations lentes et des ingrédients de saison. Un concept durable, attentif aux personnes et à l'environnement. Un modèle franchisable conçu pour grandir avec les communautés locales.

Modèle reproductible
Format compact
Marges élevées
Gestion facile

Pizzeria Verdi restores pizza to its cultural, human, and artisanal value. Inspired by the Roman scrocchiarella tradition – thin and crispy – it combines selected Italian flours, slow fermentation, and seasonal ingredients. A sustainable concept that puts people and quality first. A franchisable model designed to grow with local communities.

*Replicable model
Compact format
High margins
Easy management*



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Concept de pizzeria rapide et décontractée à emporter
*Takeaway pizzeria
Fast casual pizza concept*



Année de lancement Franchise <i>Year of franchising launch</i>	2024
P.D.V directes en Italie <i>Direct retail outlets in Italy</i>	3
P.D.V en franchise en Italie <i>Franchising retail outlets in Italy</i>	Milan et Rome
P.D.V . En franchise à l'étranger <i>Franchising retail outlets abroad</i>	none yet
Nombre d'employés P.D.V. <i>Number of employees</i>	variable
Surface moyenne P.D.V. (m ²) <i>Average sales floor area (sqm)</i>	60
Zone de chalandise (minimum habitants) <i>User catchment area (inhabitants)</i>	50.000
Investissement initial (€) <i>Initial investment(€)</i>	60.000
Droits d'entrée (€) <i>Franchise fees(€)</i>	de 8.000 à 12.000
Frais périodiques (%) <i>Licence fees (%)</i>	5
Frais périodiques fixes (€) <i>Fixed licence fees (€)</i>	500
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) <i>Average annual turnover (€)</i>	270.000
Durée initiale du contrat (Années) <i>Initial contract terms (years)</i>	6
Experience du secteur <i>Experience required in the sector</i>	Non require Not required
Formation initiale (jours) <i>Initial job training (days)</i>	14

 <https://www.instagram.com/verdi.pizzeria/>



STOREFIT

STOREFIT GROUP SRL

Viale Antonio Silvani 3
40122 Bologna (BO)
+39 3421307282
amministrazione@storefit.it
Storefit.it

 **JASMINE HAFFADI**
info@storefit.it
CEO

DESSCRIPTIF / COMPANY PROFILE

Fondée en 2019 à Bologne, StoreFit est un réseau EMS en pleine croissance proposant des entraînements personnalisés et efficaces, axés sur des résultats mesurables. Nous combinons technologie avancée, confidentialité et coaching expert pour offrir une expérience premium et soutenir des entrepreneurs ambitieux.

Founded in 2019 in Bologna, StoreFit is a fast-growing EMS fitness network delivering personalized, time-efficient training focused on measurable results. We combine advanced technology, privacy and expert coaching to create a premium experience, empowering clients and supporting ambitious entrepreneurs within a strong, expanding community.

ACTIVITÉ / ACTIVITY

Centres de remise en forme
Fitness centers

Année de lancement Franchise <i>Year of franchising launch</i>	2021
P.D.V directes en Italie <i>Direct retail outlets in Italy</i>	3
P.D.V en franchise en Italie <i>Franchising retail outlets in Italy</i>	25
P.D.V . En franchise à l'étranger <i>Franchising retail outlets abroad</i>	0
Nombre d'employés P.D.V. <i>Number of employees</i>	3
Surface moyenne P.D.V. (m ²) <i>Average sales floor area (sqm)</i>	100
Zone de chalandise (minimum habitants) <i>User catchment area (inhabitants)</i>	50000
Investissement initial (€) <i>Initial investment (€)</i>	76.300
Droits d'entrée (€) <i>Franchise fees (€)</i>	24.900
Frais périodiques (%) <i>Licence fees (%)</i>	4
Frais périodiques fixes (€) <i>Fixed licence fees (€)</i>	800
Chiffres d'affaires annuel moyen (€) <i>Average annual turnover (€)</i>	250.000
Durée initiale du contrat (Années) <i>Initial contract terms (years)</i>	5
Experience du secteur <i>Experience required in the sector</i>	Non require Not required
Formation initiale (jours) <i>Initial job training (days)</i>	7

 https://www.instagram.com/storefit_ems?igsh=dHQ1Y2JiM25lYnk=

TERRANOVA

TERRANOVA

TEDDY GROUP

Via Coriano 58
47924 Rimini (RN)
+39 541301480
avaleri@teddy.it
<https://retail.teddy.it/en/>

 **LUCA BINCI**

lbinci@teddy.it
Development Director



DESSCRIPTIF / COMPANY PROFILE

Teddy Group was founded in Italy in 1961 with the goal of building a strong, sustainable international fashion company. Through its brands (Terranova, Calliope, Rinascimento and QB24), it designs and distributes contemporary collections for men, women and children, serving a broad global customer base. With over 900 flagship and franchise stores, the Group is a key player in the European apparel market. Its sale-or-return franchising model supports risk management and long-term partnerships. Driven by Italian heritage, operational expertise and a clear strategy, Teddy Group continues to expand internationally, creating sustainable growth and long-term value for stakeholders.

Teddy Group a été fondé en Italie en 1961 avec l'objectif de construire une entreprise internationale de mode forte et durable. À travers ses marques (Terranova, Calliope, Rinascimento et QB24), le Groupe conçoit et distribue des collections contemporaines pour hommes, femmes et enfants, répondant aux attentes d'une clientèle mondiale. Avec plus de 900 magasins en propre et en franchise, il figure parmi les principaux acteurs européens du prêt-à-porter. Son modèle de franchise en dépôt-vente favorise la gestion des risques et des partenariats durables. Porté par son héritage italien et une stratégie claire, Teddy Group poursuit son expansion internationale.



ACTIVITÉ / ACTIVITY

Habillement
Clothing



Année de lancement Franchise
Year of franchising launch **1988**

P.D.V. directes en Italie **249 au total/139 Terranova**
Direct retail outlets in Italy

P.D.V. en franchise en Italie **292 au total/152 Terranova**
Franchising retail outlets in Italy

P.D.V. En franchise à l'étranger **233 au total/175 Terranova**
Franchising retail outlets abroad

Nombre d'employés P.D.V. **10 (moyenne)**
Number of employees **10 (average)**

Surface moyenne P.D.V. (m²) **660**
Average sales floor area (sqm)

Zone de chalandise (minimum habitants)
User catchment area (inhabitants) **80.000**

Investissement initial (€) **500.000 - 800.000**
Initial investment (€) **(inclus travaux et équipements)**
(including both construction work and equipment)

Droits d'entrée (€)
Franchise fees (€) **0**

Frais périodiques (%)
Licence fees (%) **0**

Frais périodiques fixes (€)
Fixed licence fees (€) **0**

Chiffres d'affaires annuel moyen (€)
Average annual turnover (€) **1.500.000**

Durée initiale du contrat (Années)
Initial contract terms (years) **8**

Expérience du secteur **Non require**
Experience required in the sector **Not required**

Formation initiale (jours)
Initial job training (days) **1 mois**
1 month

