



## **FOCUS FRANCIA e BENELUX - OBIETTIVO EXPORT**

### **WORKSHOP + Pre Analisi dedicata personalizzata per le PMI della Camera di Commercio della Romagna**

**Martedì 25 Febbraio 2025 – WORKSHOP /EXPORT DESK FRANCIA e BENELUX**

**Columdae ApS - Export Solutions**

#### **Obiettivi:**

Prima sessione generale Export Outlook per i mercati di Francia e Benelux (Olanda e Belgio), con un approfondimento sui segmenti industriale e trend più strategici e un focus specifico per le opportunità commerciali in questo momento, per le PMI della Romagna nei mercati francese, belga e olandese. Incontri One-to-One individuali a seguire con una Pre-Analisi dedicata e gratuita alla singola azienda della CdC della Romagna interessate alle proprie potenzialità specifiche di sbocco per i propri specifici prodotti e/o servizi nel mercato tedesco.

Per partecipare agli One to One bisognerà' inviare prima oppure a seguire del nostro Workshop il Questionario qui allegato per permettere ai Ricercatori D'Area a Parigi, Amsterdam e Bruxelles di sviluppare e approfondire al meglio la Pre-Analisi prima degli incontri individuali e programmare l'approfondimento a seguire alla sessione generale

A presentare le opportunità e le modalità di approccio ai mercati saranno i referenti di COLUMDAE Export Specialists, società del Nord Europa per lo sviluppo commerciale e per la ricerca di nuove opportunità nei mercati esteri – sviluppo di nuovi clienti / nuovi distributori -, con forte specializzazione e presenza nei Paesi oggetto dell'incontro.

Al termine della presentazione, per le aziende che ne avranno fatta specifica richiesta (vedi modalità di adesione sopra indicata), si svolgeranno gli incontri one-to-one per le Pre Analisi dedicate sulle specifiche proprie opportunità commerciali nei mercati. I relatori forniranno gratuitamente un "Preliminary Analysis" sulle potenzialità di sbocco per i propri prodotti e/o servizi nei mercati oggetto di ciascun seminario qui sottoindicato.

#### **PERCHÉ LA FRANCIA?**

La Francia è il mercato, dopo la Germania, più strategico e importante per l'Italia, con 50 miliardi di esportazioni ed un attivo italiano nella bilancia commerciale che ha raggiunto 13,2 miliardi. Secondo il nostro partner commerciale, precedendo Stati Uniti, Gran Bretagna e Spagna, con circa il 10% del totale delle esportazioni Italiane. I settori italiani maggiormente strategici ed interessati in Francia sono la manifattura, meccanica, fashion con il mercato del lusso, automotive, elettronica, medicale e il comparto alimentare dei prodotti Made in Italy. La Francia ricopre circa il 10% del totale delle esportazioni Italiane. Con la manifattura italiana, particolarmente strategica. I settori maggiormente interessati dagli scambi tra i due Paesi sono quelli della produzione di macchinari, fashion e mercato del lusso, automotive, elettronica, manifattura e subfornitura, medicale e il comparto alimentare dei prodotti Made in Italy.



La Francia è la seconda economia europea e la sesta in tutto il mondo. È un vasto e strategico mercato con un solido tessuto industriale particolarmente forte e all'avanguardia, con una popolazione di poco più di 67 milioni di abitanti ed una classe media particolarmente interessata ai prodotti italiani. Sede di alcune delle più grandi aziende, leader mondiali nel loro segmento, offre opportunità uniche per beni di consumo raffinati e prodotti industriali all'avanguardia, come ad esempio la meccanica strumentale.

Il suo peso economico è stato in grado di assicurare alla Francia un ruolo di primo piano sulla scena internazionale. Il Paese ha beneficiato innegabilmente dalla sua posizione geografica al centro d'Europa e lungo i principali flussi commerciali che attraversano il continente, con importanti porti sul mar Mediterraneo, Canale della Manica e oceano Atlantico. La Francia possiede uno dei più importanti apparati industriali mondiali. Fra i settori principali vi sono la produzione di treni commerciali per l'alta velocità e una forte industria automobilistica. Leader globale per la costruzione di centrali nucleari, collabora nel settore aeronautico e aerospaziale con gruppi quali Airbus, Eurocopter, Ariane, Safran. Il settore farmaceutico è altresì molto forte insieme al settore gastronomico e del lusso. Per origini, relazioni, politica, storia e cultura è il partner di maggior riferimento per l'Italia.

### PERCHÉ IL BENELUX?

Il **Belgio** è il 7° mercato di destinazione per l'export italiano, 6° in Europa. I solidi rapporti commerciali tra i due Paesi vedono un'attività particolarmente intensa nell'ambito di tre settori merceologici: industria chimica e prodotti farmaceutici di base, nonché preparati farmaceutici; macchinari e apparecchiature e prodotti agro-alimentari.

I solidi rapporti commerciali tra Italia e Belgio vedono un'attività particolarmente intensa nell'ambito di tre settori merceologici: industria chimica e prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici; macchinari e apparecchiature, materie plastiche e componentistica per i trasporti. Queste tendenze sono confermate dai dati nel 2024 della medesima Agenzia belga che evidenziano come l'interscambio complessivo di beni tra i 2 paesi sia già ammontato a oltre 11 miliardi di euro.

L'industria chimica e le scienze della vita si confermano settori di traino dell'esportazioni e delle importazioni (rispettivamente circa il 48% e 40%) oltre ad essere settori di punta per il Belgio che risulta essere il primo Paese europeo destinatario di investimenti in ricerca e sviluppo farmaceutico pro-capite, mentre i settori cleantech (incluse le applicazioni per la produzione di energie rinnovabili) e industrial high tech sono stati individuati come aree chiave per la futura crescita economica del Belgio, anche grazie agli obiettivi europei in termini di transizione ecologica e digitale e dai quali scaturiscono importanti opportunità per le imprese italiane che intendono investire in Belgio.

I **Paesi Bassi** hanno confermato la crescita delle importazioni dall'Italia con un valore di 5,9 miliardi di euro (+14,3% rispetto allo stesso periodo nell'anno precedente). Le maggiori voci sono: macchinari, petrolio grezzo e derivati, prodotti farmaceutici e medicinali, apparecchi elettrici, indumenti e accessori.

I Paesi Bassi sono il secondo Paese esportatore di prodotti agroalimentari, dopo gli Stati Uniti, e dove le importazioni di beni agroalimentari italiane hanno mostrato una crescita costante. la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) tratta un buon assortimento di prodotti italiani soprattutto paste alimentari, formaggi, insaccati, olio extravergine d'oliva, conserve), mentre vi sono numerosi negozi specializzati ("delicatessen") che trattano una varietà più ampia e di buona qualità di prodotti italiani. Anche nei ristoranti i prodotti di provenienza italiana sono molto diffusi.

L'Italia, secondo l'Osservatorio dei mercati esteri, oltre l'agroalimentare i primi cinque prodotti maggiormente importati si trovano: macchinari industriali generali, prodotti farmaceutici e medicinali, apparecchi elettrici; ferro ed acciaio, chimico (l'industria chimica olandese è la quarta in Europa e la decima a livello mondiale in termini di fatturato), petrolio e derivati. Anche il settore cantieristico si conferma come settore particolarmente rilevante sia per le importazioni italiane che per le esportazioni olandesi.



Il **Lussemburgo** riveste una posizione strategica nel cuore dell'Europa, gode di stabilità politica e socioeconomica, è un grande centro finanziario ed è la sede delle istituzioni giudiziarie e finanziarie dell'Unione Europea. In seconda

posizione (dopo il Qatar) nella classifica OCSE per PIL pro-capite, è in grado di attrarre professionisti, manager e forza lavoro specializzata grazie agli alti livelli retributivi.

L'interscambio commerciale con l'Italia era di 955 milioni di euro (505 milioni di import e 411 milioni di export). I principali comparti merceologici per il nostro export comprendono mezzi di trasporto, macchinari e apparecchiature, prodotti chimici, manufatti e prodotti alimentari; il nostro import si concentra su macchinari, beni manufatti.

#### **INDICE WEBINAR SESSIONE GENERALE – 2025:**

- I. Introduzione Mercato Francese, Olande e Belga: Business Outlook
- II. Situazione e scenario
- III. Why FRANCE – Business & Trade Opportunities per le PMI romagnole
- IV. Why BENELUX – Business & Trade Opportunities per le PMI romagnole
- V. Germania e Italia: strategic business segments
- VI. Benelux e Italia: strategic business segments
- VII. Perché le PMI italiane: key sectors and key edges
- VIII. Business culture: an important framework – how to approach French, Belgian e Dutch clients/partners and consumers
- IX. Domande e Risposte
- X. Grazie e arrivederci

#### **Destinatari:**

Titolari, Imprenditori, AD, Export Manager, Import-Export, Responsabili e Addetti Ufficio Commerciale e Marketing.

#### **Comparti principali:**

meccanica, agrofood, subfornitura, medicale farmaceutico, calzaturiero, wellness, tessile, arredo, automotive, green energy, costruzioni, chimico, alimentare

Relatori:

Claudio Pellegatta – Account Executive Mercato Italiano – COLUMDAE ApS

Incontri One-to-One a seguire: Pre-analisi dedicata ad ogni azienda per capire le opportunità commerciali specifiche per la ricerca e sviluppo di nuova clientela e partner commerciali nel mercato tedesco.