

Latitude internationale

accompagner votre entreprise sur les marchés extérieurs



Parce que le monde bouge

n°3 - mai/juin 2006



Italie



DOSSIER

indicateurs

Près de

800

sociétés françaises implantées en Italie

à l'essentiel

Éditorial

Dans une conjoncture de fort accroissement du commerce mondial, les échanges extérieurs de la France ont progressé de 10 % en 5 ans témoignant ainsi du dynamisme des entreprises françaises sur les marchés étrangers. Dans ce contexte, l'Italie confirme sa position de second partenaire commercial de la France et représente le troisième marché pour les exportateurs français, avec une augmentation des échanges de 10 % entre 2003 et 2005. Près de 800 sociétés françaises sont implantées en Italie, principalement dans les régions du centre et du nord. Le marché italien est à la fois ouvert et mature : il présente de réelles opportunités dans de nombreux secteurs (biens d'équipement et de consommation, agroalimentaire, services, produits de luxe...) et nécessite une approche méthodique tenant compte de ses caractéristiques et des usages en vigueur. Pour vos projets de développement ou d'implantation en Italie, Aidexport, notre filiale spécialisée dans le conseil à l'international aux PME et le bureau de représentation du CIC à Milan dirigé par Hubert de Saint Paul, vous feront

bénéficier de leur expertise. Une offre bancaire complète est également à votre disposition grâce au partenariat stratégique que le groupe CIC a noué avec la Banca Popolare di Milano qui dispose d'un vaste réseau en Lombardie et dans le reste du pays. N'hésitez pas à consulter votre chargé d'affaires CIC : il vous conseillera dans votre démarche et vous proposera les services appropriés à vos besoins.

Thierry Delarue,

Directeur des activités internationales du groupe CIC

Le CIC, 38 bureaux de représentation ou succursales répartis dans le monde sur les zones suivantes :

- Europe du nord
- Europe du sud
- Pays d'Europe centrale et orientale
- Maghreb et méditerranée sud
- Amériques du nord et du sud
- Asie



DOSSIER

- Indicateurs
- Échanges commerciaux
- Secteurs porteurs
- Homme d'affaires
- Système bancaire

REPÈRES

2^{ème} partenaire commercial de la France

800 filiales de sociétés françaises sont recensées en Italie

CHIFFRES

1,3 % de croissance économique

PIB 22 158 € /habitant

2,2 % d'inflation

8,6 % de taux de chômage

6,1 % de taux de croissance des exportations

7,3 % de taux de croissance des importations



Italie

Latine certes, mais européenne avant tout

Les bonnes raisons pour aller en Italie

- un marché ouvert et "adulte" : l'Italie est un pays jeune, dont l'unité remonte à peine à plus d'un siècle, formé d'une juxtaposition de régions ayant chacune leurs caractéristiques.
- un dynamisme économique fondé sur les districts industriels qui regroupent des PMI de même spécialité, avec des PME nombreuses et compétitives.

Il est très important « d'italianiser » son approche commerciale.

- des opportunités intéressantes pour les investisseurs et les exportateurs issues du programme de privatisations et la libéralisation des marchés de l'énergie et des télécommunications.
- un sens de l'esthétique et une technicité qui en font aujourd'hui un leader en matière de création et de design.

Quelques conseils pour prospecter

- Lors d'une première approche du marché italien, **il faut oublier les clichés négatifs** qui collent à ce pays.
- L'Italie n'est pas un marché intérieur élargi de la France. Les pratiques en vigueur à Paris ne sont pas forcément celles qui le sont à Milan. Il convient donc d'aborder le marché italien après avoir pris soin de **se renseigner sur les us et coutumes locaux**, le comportement de l'homme d'affaires italien, les habitudes en matière de négociation, de livraison, de paiement, et... et surtout faire preuve d'humilité.
- Chaque région a ses propres caractéristiques : **un agent à Milan aura du mal à vous introduire à Naples et inversement.**
- L'approche de ce marché doit faire partie de la stratégie de l'entreprise, sachant qu'elle peut être longue et nécessiter des investissements de prospection importants.
- **Il ne faut pas négliger le phénomène des salons professionnels** qui peut être un excellent moyen de découvrir un secteur d'activité : il existe environ 140 salons internationaux, dont une centaine dans le Nord du pays, Milan étant leader européen devant Paris-Expo et Francfort. ■



parcours

Hubert de SAINT PAUL

57 ans

Marié, 2 enfants

Formation :
Informaticien

Activités professionnelles

Depuis 1991 :

Représentant du CIC en Italie

1986 – 1991 :

CIC-Lyonnaise de Banque

- Responsable des relations avec l'Italie
- Animateur du Club LB International

1981 – 1986 :

Représentant-adjoint du CIC en Italie

1970-1981 :

CIC-Lyonnaise de Banque

Région du Var
Chef du Service Etranger régional

Activités sociales

- Conseiller du Commerce Extérieur de la France,
- Vice-président de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie en Italie (CFCII),
- Président de la Communauté Française de Lombardie.

Le **CIC** pour vous en Italie

missions

● Le CIC : 30 ans de présence en Italie à travers notre bureau de représentation

● Hubert de Saint Paul (voir parcours) dirige l'équipe du bureau depuis 15 ans et fait bénéficier nos clients de son expérience franco-italienne.

● Le CIC propose en Italie une gamme complète de conseils allant de l'éclairage de marché à l'assistance à l'implantation.

● A titre d'exemple, le CIC, grâce à une étude de sa filiale Aidexport réalisée avec l'appui de notre bureau, vient de faciliter l'implantation en Italie de l'un de ses bons clients spécialisé dans les compléments alimentaires. Après avoir bénéficié d'une étude de marché et d'une analyse des atouts des différentes formes d'implantation par Aidexport, notre client a choisi la création d'une filiale ex nihilo. Nous l'avons accompagné dans ses démarches.

● Le CIC partenaire en Italie de la BPM

➔ Le CIC et la Banca Popolare di Milano (BPM) ont noué un partenariat qui s'appuie sur des participations croisées.

➔ De statut coopératif, la BPM est une banque commerciale dotée d'un réseau de près de 500 agences présentes dans 13 des 20 régions italiennes, avec une forte concentration sur la Lombardie, l'une des plus riches régions d'Europe, où elle détient 14 % de part de marché.

● Nos atouts ?

➔ un accompagnement de vos démarches dans l'ouverture de compte en Italie

➔ un "French Desk" vous garantissant un service de qualité

➔ une banque de détail vous assurant tous les services bancaires italiens

➔ la gestion de vos transferts franco-italiens

➔ la mise en place de vos crédits d'exploitation en Italie en partenariat avec nous

➔ factoring et leasing si nécessaire

● Le CIC vous accompagne dans vos projets en Italie dès la réalisation de l'étude d'implantation et vous présente votre partenaire bancaire dès la mise en oeuvre de votre projet. ■



► contacts

Pour rencontrer notre représentant, contactez votre chargé d'affaires en agence ou le responsable international de votre région.



indicateurs

Les points forts

- ▶ Accueil favorable des produits français avec une culture voisine de la nôtre
- ▶ Pas de risque de change
- ▶ Dynamisme des PMI / PME

Les points faibles

- ▶ Sous capitalisation des entreprises,
- ▶ Retards de paiement fréquents, même si la situation s'améliore,
- ▶ Coût du crédit élevé,

échanges commerciaux

▶ Avec l'Union Européenne

L'Italie réalise 72% de ses échanges avec l'ensemble des pays européens et près de 60% avec les 25 pays de l'Union Européenne.

Les importations dans les secteurs de la chimie, de l'électronique et de la téléphonie continuent de progresser.

▶ Avec la France

Au cours des 10 dernières années, les exportations françaises vers l'Italie ont augmenté de 47%.

Les échanges bilatéraux concernent tous les secteurs d'activité. Toutefois, deux secteurs comptent pour plus de 30% dans les exportations françaises vers l'Italie : l'industrie automobile et les produits agricoles et agro-alimentaires.

secteurs porteurs

- ▶ **Agroalimentaire** : viande, produits de la mer, céréales, vins et spiritueux.
- ▶ **Bois** : Chêne, noyer, peuplier.
- ▶ **Grande distribution** : savoir-faire, logistique, aménagement des espaces.
- ▶ **Produits de luxe** : parfums, cosmétiques, tissus haut de gamme et tissus techniques.
- ▶ **Biens d'équipement** : matériel ferroviaire, transport, logistique, équipements automobiles, protection de l'environnement ; mécanique de précision, appareils de mesures, logiciels.
- ▶ **Biens de consommation** : arts de la table, décoration intérieure, mobilier haut de gamme, articles sportifs.
- ▶ **Services** : informatique bancaire, maintenance, logistique.

l'homme d'affaires Italien

- ▶ l'homme d'affaires italien est avant tout un homme de contact, d'où l'intérêt de se rencontrer et faire connaissance. Plus l'entreprise sera de petite dimension, plus le contact personnel sera important.
- ▶ c'est un commerçant né,
- ▶ son génie créatif n'est plus à démontrer; tant on connaît son succès en matière de machinisme, de design, de création artistique,
- ▶ L'importance du «paraitre» tient à son sens inné de l'esthétique,
- ▶ il vit pour son entreprise, la frontière travail / famille n'étant pas très nette.
- ▶ il a le sens de la débrouillardise, lié à une grande souplesse,
- ▶ il est ouvert vers le Monde,
- ▶ il est fier d'avoir réussi,
- ▶ Paradoxalement à une grande souplesse, c'est un grand formaliste, qui apprécie rigueur et professionnalisme.
- ▶ En conclusion : Rien n'est jamais acquis, donc, pas de COCORICO hâtif, d'autant que le coq en Italie ne fait pas COCORICO, mais KIKIRIKI !!!

le système bancaire et les moyens de paiement

Le système bancaire italien a connu ces dernières années un intense processus de concentration, avec la réalisation de près de 300 opérations de rapprochement.

De 1.100 banques il y a 10 ans, l'Italie compte aujourd'hui environ 800 établissements bancaires. Notre partenaire en Italie, la Banca Popolare di Milano, est la 3^{ème} banque populaire et le 10^{ème} établissement italien.

Tous les moyens de paiement existants sont en vigueur en Italie, du simple virement au crédit documentaire. Ce dernier est peu utilisé dans les relations franco-italiennes.

Le chèque est à éviter quand il n'y a pas une très bonne connaissance de l'émetteur. Le RIBA, équivalant à notre LCR, représente 60% des paiements domestiques. L'émission de Stand By Letter of Credit ne pose pas de frein particulier.



- Superficie : 301 000 km²
- Population : 57,5 Millions d'habitants
- Capitale : Rome
- Villes principales : Milan, Naples, Turin
- Monnaie : Euro
- Gouvernement : République parlementaire

POUR EN SAVOIR PLUS

Vous souhaitez conquérir et développer des marchés, le CIC vous accompagne dans votre stratégie commerciale sur un ou plusieurs pays et trouve des partenaires industriels et commerciaux. Renseignez-vous auprès de votre **chargé d'affaires** en agence ou de votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

NOS CLIENTS TÉMOIGNENT...

Trouver le bon agent

Témoignage de **Jacques Houzé**, dirigeant de **FB Diffusion**, SA sise à Lesquin (59) spécialisée dans la création, fabrication et distribution de vêtements enfants de 0 à 8 ans, milieu et haut de gamme, marque « Kitiwatt » et « Petites Canailles »

CIC : Le CIC a organisé pour vous une mission commerciale sur l'Italie, comment s'est préparée votre prospection ?

J.H. : Nous commercialisons notre gamme de vêtements en Europe et importons d'Asie. Nous souhaitons développer notre export et trouver de nouveaux clients potentiels pour la distribution de nos vêtements et avons confié à CIC/Banque Scalbert Dupont, notre prospection sur l'Italie.

Lors de notre mission, le CIC Milan a ciblé des rendez-vous avec des importateurs/distributeurs, des grossistes, des agents et des clients finaux. Sur place, nous avons rapidement identifié le potentiel que représentait le marché italien pour nos produits. Les clients finaux étant plutôt protectionnistes, il nous est vite apparu que tout serait facilité dès lors que nous aurions un « compatriote » italien déjà actif dans le milieu du textile qui pourrait rayonner sur tout le pays. Après la mission, nous avons affiné, avec le CIC Milan, le profil recherché et avons trouvé le bon partenaire vraiment motivé pour travailler avec nous. De plus, l'atout création qui caractérise notre collection et un bon rapport qualité/prix nous ont permis de nous mesurer aux fabricants italiens. Aujourd'hui, nous réalisons 22 % de notre chiffre d'affaires sur l'Italie et prévoyons 25 % pour cette année ; nous rayonnons maintenant sur tout le pays



LE SHOW ROOM
FB DIFFUSION

et recevons des commandes récurrentes de saison en saison.

CIC : Quels conseils donneriez-vous aux entreprises françaises qui souhaitent aborder ce pays ?

J.H. : Tout d'abord, il faut :

- « structurer » sa démarche et bien définir ce que l'on recherche,
- aller sur place se rendre compte pour bien se positionner,
- savoir ce que l'on « vaut » par rapport à l'existant dans le pays,
- démarrer dans la diversité des contacts pour affiner ensuite car les gens ne se découvrent pas de suite.

Ensuite, il faut intégrer que les délais de paiement sont longs, bien que très facilités avec un partenaire italien sur place. Enfin, il faut bien choisir son transporteur pour éviter les soucis logistiques. Avec une démarche structurée, l'Italie est un pays sûr et fiable. ■

« Aujourd'hui nous réalisons 22% de notre chiffre d'affaires sur l'Italie »



► FICHE D'IDENTITÉ

FB Diffusion

- Création :
- Effectif : 20 personnes
- Activité : Bonneterie en gros,
- Secteur : vêtements enfants, grande distribution, petites chaînes de magasin, petits magasins centre ville
- Adresse email : www.fbdiff@wanadoo.fr

SOLUTIONS



- Éclairage marché
- Liste travaillée
- Recherche de contacts
- **Mission commerciale de prospection**
- Ciblage export multipays
- Approche commerciale
- Recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- Assistance à l'implantation

► contactez-nous

Pour bénéficier d'une mission commerciale de prospection, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région. Vous pouvez également consulter notre site : www.cic.fr

Aidexport, des experts pour assister vos projets à l'international...

Concevoir et piloter vos projets à l'export ou à l'import, établir vos partenariats et vos implantations en mettant en œuvre l'expertise de nos spécialistes dans 50 pays (bureaux CIC) à travers le monde : telle est la vocation de Aidexport depuis 25 ans.

► Vous êtes

- Une PME, consciente que le développement de son chiffre d'affaires passe par une démarche export. Vous avez le souci de bien choisir le pays cible et bien structurer votre démarche sur les marchés de proximité ou plus lointains,
- Une entreprise industrielle et commerciale déjà bien aguerrie et structurée à l'international qui veut compléter ou renouveler son dispositif par une assistance sur les destinations lointaines ou complexes...

► Aidexport : un dispositif unique qui permet un suivi complètement intégré de votre projet

- Aidexport est un service d'accompagnement opérationnel, qui conçoit et met en œuvre, avec vous, les solutions adaptées et personnalisées. Nos prestations sont réalisées directement sur place à l'étranger.
- Aidexport s'appuie ainsi sur :
 - 38 bureaux de représentation ou succursales établis dans le monde : des professionnels de terrain, bien introduits dans le tissu économique et industriel, au fait des usages d'affaires locaux et orientés sur l'action.

- des méthodes éprouvées acquises par 25 ans d'expériences multi-sectorielles (biens de consommation, équipements industriels, services, distribution spécialisée...)

► Les points forts d'une assistance Aidexport

- Une écoute attentive de vos projets qui débouche sur un cahier des charges établi avec vous et adapté à vos besoins
- A tout moment, la réactivité et les conseils de nos spécialistes en France et à l'étranger.
- Des propositions d'interventions articulées en étapes progressives, et des budgets forfaitaires.
- Des prestations éligibles aux dispositifs publics d'aide à l'exportation et aux budgets d'assurance prospection.
- Une visite de démarrage dans vos locaux pour engager la mission, puis un pilotage et un suivi permanent par votre interlocuteur unique chez Aidexport.
- Une réalisation technique et des investigations toujours menées en prise directe avec la réalité du terrain et l'actualité des marchés

que vous visez : enquête industrielle auprès d'experts, observations et relevés en magasin, documentation spécialisée, sont des préalables avant l'approche directe auprès des décideurs professionnels qui sont vos clients potentiels, vos futurs partenaires et distributeurs.

- Les résultats d'analyse et nos recommandations vous sont restituées avec l'avis personnalisé de nos spécialistes CIC. Il s'agira toujours d'aller à l'essentiel, de définir la stratégie gagnante de distribution ou d'implantation, d'optimiser les conditions de succès de vos offres, tout en minimisant les frais d'approche.

**AIDEXPORT,
LA GARANTIE D'UN PARTENARIAT
BIEN COMPRIS
ENTRE L'ENTREPRISE ET LE CIC**

► Les prestations AIDEXPORT : 4 axes d'assistance adaptés selon vos besoins

• Eclairage de marché multi pays

Pour décider des pays cibles pour engager vos développements et comparer les différentes options d'implantation.

• Approche commerciale des marchés

Pour valider les opportunités de développement de vos offres de

produits et de services, qualifier vos clients potentiels, effectuer une analyse sectorielle des circuits de commercialisation et de la concurrence, établir votre politique commerciale et le plan de prospection.

• Recherche et validation de partenaires

Pour identifier le profil, rechercher puis valider vos partenariats : commerciaux, industriels, de sous-

traitance et vous associer à des projets de rapprochement opérationnels et capitalistiques.

• Assistance à l'implantation

Pour vous assister dans le montage de votre projet et piloter la réalisation des sujets opérationnels : localisation, création de société, recrutement, relations bancaires locales, facteurs d'exploitation et fournisseurs...

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.

Opportunités d'affaires

Ameublement

ITALIE

Société italienne souhaite contacter des importateurs français, grossistes et négociants intéressés par l'achat de chaises et fauteuils en tissus et cuir.

Réf : 605.01

POLOGNE

Société polonaise active dans la rénovation, la conservation et la copie de meubles anciens et autres articles d'art en bois recherche un partenaire technique et financier. Elle utilise des techniques anciennes aux cotés de technologies telles que la marqueterie, l'incrustation, la polychromie...

Réf : 605.02

Bois

LETTONIE

Société lettone recherche des importateurs de grumes de bois. Elle offre une quantité moyenne de 1 000 m3 par mois essentiellement du pin et de l'épicéa.

Réf : 605.03

ROUMANIE

Société roumaine spécialisée dans la production de produits en bois (petites pièces de meubles, portes, fenêtres, parquet) recherche des partenaires de distribution.

Réf : 605.04

SLOVAQUIE

Société slovaque spécialisée dans la production de mobiliers commerciaux (étagères, présentoirs...) en mélaminé, propose ses capacités de production pour une coopération industrielle avec une société française. Parc machines : centre d'usinage pour bois TECH 99, machines de découpe ALTENDORF-FP...

Réf : 605.05

Environnement

HONGRIE

Société hongroise active dans la récupération et la transformation de déchets industriels en matière plastique telle que le PVC, souhaite contacter des exportateurs français de déchets.

Réf : 605.06

SUÈDE

Société suédoise spécialisée dans la décontamination du mercure, la séparation d'amalgame et autres services liés au recyclage et élimination de ces composants, notamment dans les cliniques dentaires, recherche un distributeur français dans le secteur des équipements dentaires.

Réf : 605.07

Équipement

AUTRICHE

Société autrichienne souhaite exporter vers la France sa production de commandes automatiques pour portails et portillons, sûres et fiables grâce à leur haut degré de technicité.

Réf : 605.08

TURQUIE

Société turque souhaite contacter un distributeur pouvant commercialiser sa production de fours rotatifs pour donner kebab, fours à pommes de terre, équipements de cuisine pour fast food et comptoirs en inox.

Réf : 605.09

TURQUIE

Fabricant turc d'éviers en inox avec une capacité de production de 30.000 pièces par mois recherche des importateurs ou agents en France. Il exporte déjà sa fabrication vers l'Europe de l'Est et l'Extrême Orient.

Réf : 605.12

TURQUIE

Fabricant turc d'équipements de cuisines industrielles tels que friteuses, fours à pizza, grills, etc... avec certification CE, recherche un importateur, un agent ou des clients finaux en France. Il exporte déjà ses produits vers le Danemark, l'Allemagne, la Norvège, les Pays-Bas, la Roumanie, l'Ukraine, Israël et l'Égypte.

Réf : 605.13

Métallurgie

CHINE

Société chinoise spécialisée dans la production de toile métallique et filtres en toile métallique recherche des clients directs ou importateurs en France. Leader dans son domaine, elle est équipée en matériel allemand et japonais et travaille avec plus de 50 pays.

Réf : 605.11

Verrerie

GRECE

Société grecque produisant une large gamme de sculptures artistiques de glace transparente pour hôtels, halls de réception, services traiteurs, événements familiaux ou d'affaires... propose le transfert de son savoir-faire et des accords de co-production à des sociétés françaises intéressées par sa gamme de production. Elle est en mesure de créer des sculptures pour tout type d'événements (récréatifs, culturels, sportifs, artistiques, ...)

Réf : 605.14

HONGRIE

Société hongroise spécialisée dans la fabrication, la distribution de flacons et fioles pharmaceutiques en verre souhaite exporter sa gamme de produits et offre sa capacité de fabrication. La société est active à l'export.

Réf : 605.15

Sport / Loisirs

GRECE

Fabricant grec d'équipements pour tous types de sports (basket, volley, foot, handball, tennis de table, hockey, baseball...) pour centres sportifs, salles de gymnastique et terrains de jeux extérieurs, propose des solutions complètes répondant aux besoins spécifiques de chaque espace. Bon rapport qualité/prix. Il recherche des intermédiaires du commerce intéressés par ses produits.

Réf : 605.16



n°3 - mai/juin 2006

Crédit Industriel et Commercial - 6, avenue de Provence, 75009 Paris
Tél. : 01 45 96 96 96. **Direction Commerciale Marketing et Communication**
Directeur de la publication : Thierry Delarue - Rédactrice en chef : Danièle Luczak.
Comité éditorial : Jean Lhermite, Nadège De Cauwer. **Crédits photos** : CIC, DR.
Réalisation : Mistigris **Impression** : Opale Istra - **Dépôt légal** : mai 2006.

► contactez-nous

Pour en savoir plus, contactez votre chargé d'affaires en agence ou votre responsable international en région.