

# 30° PARALLELO CRESCERE NELLA NUOVA GEOGRAFIA: Italia, Mediterraneo, Mondo



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE



P. d'Agata – G.C. Bertoni – G. Lauria

30° parallelo:

Mediterraneo e Medio Oriente, per crescere oltre i confini

Catanzaro, 8 Giugno 2010



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

## **AGENDA**

- **Il contesto di riferimento**
- **30° Parallelo: un percorso per internazionalizzarsi e competere**
- **Conclusioni**

# Perché l'Area MeG?



# I Vantaggi dell'area



## **Internazionalizzare: una scelta non sempre semplice ...soprattutto per le PMI**

### ***Grandi opportunità :***

*si amplia il raggio d'azione dell'impresa in un contesto "non familiare"*

Necessità di mobilitare risorse finanziarie, umane e tecnologiche e di migliorare l'analisi strategica e del processo di presa delle decisioni.



*...ma emergono spesso alcuni punti di debolezza*

- Insufficiente cultura dell'internazionalizzazione.
- Carenza di elaborazione strategica.
- Limiti nella disponibilità di risorse manageriali e di competenze specifiche per l'internazionalizzazione.
- Limitate risorse finanziarie.
- Difficoltà di conoscere interlocutori affidabili in nuovi paesi.



## Dal rifiuto aprioristico, al cavaliere solitario, all'approccio pianificato

### *Atteggiamenti diversi, Risultati diversi*

#### **Rifiuto aprioristico**

Timore di sbagliare, poco tempo per l'analisi, scarsità di conoscenze, risorse umane e finanziarie. La decisione di internazionalizzarsi viene continuamente rimandata per porsi successivamente come necessità improrogabile.

#### **Cavaliere solitario**

Imitare i comportamenti di altri imprenditori, cogliere la prima opportunità di crescita all'estero, approcciare la scelta come un giocatore d'azzardo, limitarsi a scelte poco impegnative.

#### **Approccio pianificato**

Conoscere il mercato, il sistema di distribuzione, la disponibilità di fattori produttivi, i clienti/utenti, la loro segmentazione per tipologie, le abitudini di acquisto, le potenzialità di sviluppo economico del paese, i possibili partners, etc.



## 30° Parallelo: una partnership forte e concreta



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE



**30° Parallelo** è la prima piattaforma di servizi che mette insieme **impresa, banca e gestore pubblico** per offrire **strategie, programmi e servizi concreti** affinché quest'area geografica di nuova crescita diventi motore di ripresa della nostra economia.



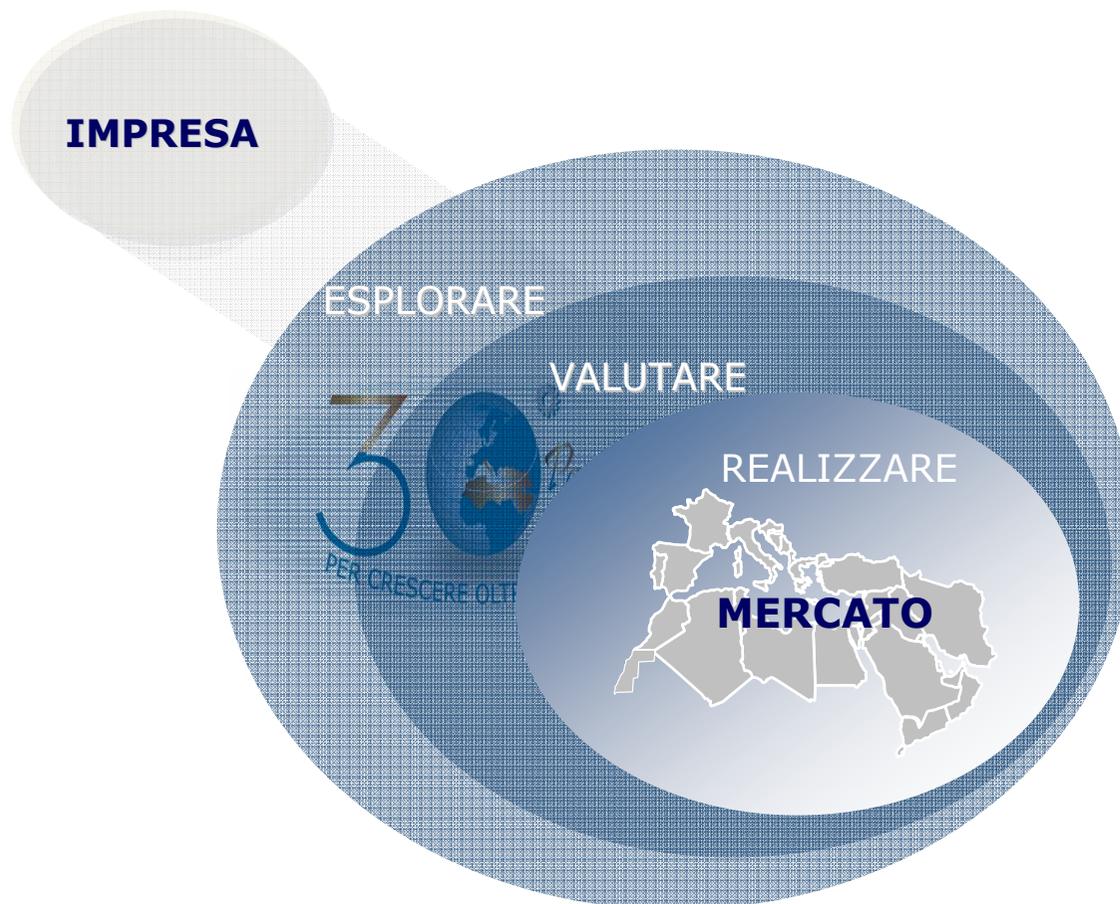
**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS





ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

## ...un percorso per internazionalizzarsi e competere



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

# ESPLORARE I MERCATI



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

## OBIETTIVI

Analizzare opportunità, strumenti e mercati  
Sviluppare l'idea imprenditoriale  
Definire i mercati target

## AZIONI

Ottenere le informazioni di base  
Analizzare i mercati  
Scegliere i mercati  
Verifica delle proprie risorse interne  
Analisi delle opportunità  
Ricerca di partnership commerciali o d'investimento  
Conoscere il profilo dei potenziali partner  
Scelta della modalità di ingresso



## STRUMENTI A SUPPORTO

Servizi informativi e consulenziali di qualità, tramite  
un entry point "UNICO": **30°Parallelo**



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

... con le Reti imprenditoriali ...



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

## BUSINESSMED

Union of Mediterranean Confederations of Entreprises  
Union Méditerranéenne des Confédérations d'Entreprises

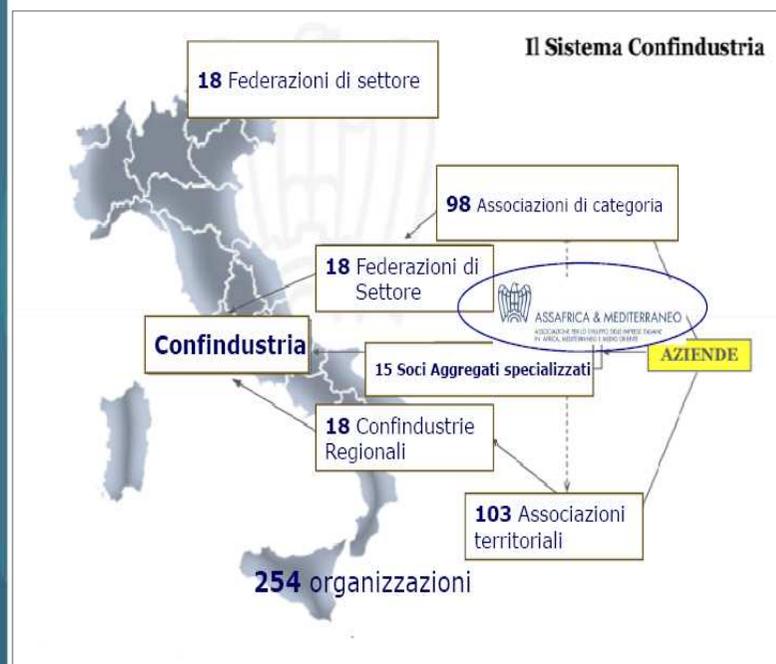
### LE CONFINDUSTRIE SUDMEDITERRANEE



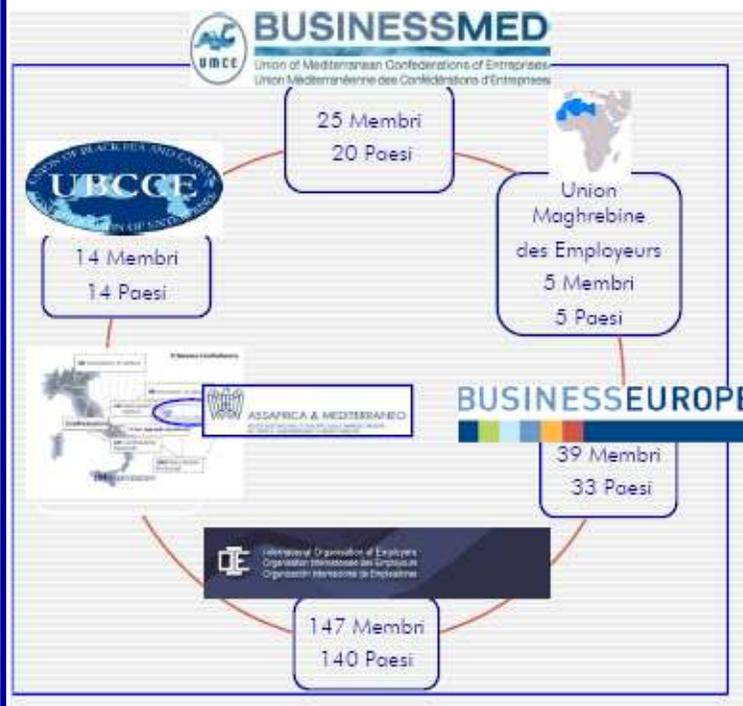
BNL  
GRUPPO BNP PARIBAS

# I Network imprenditoriali, italiani ed internazionali, per l'internazionalizzazione

In Italia...



...e nell'Area



**SIMEST**  
SOCIETÀ ITALIANA PER LE IMPRESE ALL'ESTERO



## VALUTARE I PROGETTI

### OBIETTIVI

Verificare l'idea imprenditoriale.  
Dimostrare che il progetto d'impresa è concretamente realizzabile e può generare reddito sufficiente a remunerare gli investimenti effettuati.

### AZIONI

- Realizzare uno studio di fattibilità
  - Tecnica
  - Organizzativa
  - Economica
  - Temporale
  - Motivazionale
- Analizzare possibili alternative
- Analizzare i rischi legati al progetto



### STRUMENTI A SUPPORTO

Servizi informativi e consulenziali di qualità tramite un Entry point "UNICO"  
Agevolazioni per la realizzazione di studi di fattibilità e assistenza tecnica  
Finanziamenti e garanzie bancarie.



## Agevolazioni per la realizzazione di studi di (pre)fattibilità e assistenza tecnica (L. 133/08, art. 2, comma 6, lett. b)

### Iniziative agevolabili e importo del finanziamento

- Studi di prefattibilità e fattibilità collegati ad investimenti italiani all'estero
- Programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero

100% del totale complessivo delle spese per un massimo di € 300.000, a secondo dei diversi casi



### Durata del finanziamento

5 anni dalla stipula del contratto di finanziamento, comprensivi di un preammortamento di 2 anni dalla stipula del contratto di finanziamento

### Tasso di interesse

Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 15% del tasso di riferimento vigente alla data di delibera di concessione del finanziamento ma non inferiore allo 0,50%

## Finanziamenti agevolati per il miglioramento e la salvaguardia della solidità patrimoniale delle PMI (L. 133/08, art. 2, comma 6, lett. c)

### Fasi del finanziamento

Sono previste due fasi, di cui la prima comprende l'erogazione del 100% del finanziamento e due anni di pre-ammortamento mentre la seconda il rimborso del capitale

### Condizioni del finanziamento – Rimborso

Ipotesi A: per le imprese che al termine della prima fase hanno migliorato il livello di solidità patrimoniale in 5 anni al 15% del tasso di riferimento ma non inferiore allo 0,50%;



Ipotesi B: per le imprese che al termine della prima fase non il livello soglia o hanno ne registrato una flessione pur rispettando il livello soglia in un'unica soluzione a tasso di riferimento. Nel caso in cui la flessione sia contenuta nel limite del 5%, rispettando comunque il livello soglia di 0,65 è prevista la possibilità di prolungare di 1 anno il periodo di pre-ammortamento per raggiungere nuovamente il livello di ingresso

### Tasso di interesse

La durata è 7 o 8 anni compreso un pre-ammortamento di 2 o 3 anni a seconda delle ipotesi (A) o (B) di cui al paragrafo precedente



## REALIZZARE: ESPORTANDO

### OBIETTIVI

Conquistare nuovi mercati

### AZIONI

Esportare beni di consumo e beni d'investimento.  
Accordi di distribuzione con partner locali  
Creare la propria rete commerciale attraverso un  
programma di penetrazione del mercato locale



### STRUMENTI A SUPPORTO

Trade Center  
Sostegno dei crediti all'esportazione  
Finanziamenti agevolati per la penetrazione  
commerciale





ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

## TRADE CENTER

Strutture dedicate al **commercio internazionale**, presenti all'interno delle banche del Gruppo BNPP.

Offrono alle aziende consulenza ed un'ampia gamma di soluzioni, prodotti e servizi personalizzati in base alle esigenze di ogni singolo cliente.

### I VANTAGGI OFFERTI

- **Approccio Globale** di un network integrato
- **Riduzione dei costi**
- **Gestione** ottimale dei **rischi** paese e controparte
- **Accesso ad informazioni** sui paesi esteri d'interesse, grazie al presidio e alla conoscenza del mercato locale



## DOVE SONO

**Nel Mondo: 55 Paesi, oltre 90 trade Center, 250 specialisti**

***In Italia: 5 Trade Center, 21 specialisti***

***... e nel Mediterraneo e Golfo***



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

## Sostegno dei crediti all'esportazione (Legge 143/98, ex L. 227/77)

Contributi agli interessi e interventi di "stabilizzazione" per consentire alle imprese italiane di offrire agli acquirenti esteri di macchinari, impianti e relativi servizi, dilazioni di pagamento a condizioni competitive (credito fornitore-forfaiting, credito acquirente).

Condizioni di pagamento a tassi allineati con quelli offerti dagli altri esportatori UE ed OCSE.

## Finanziamenti agevolati per programmi di inserimento sui mercati

(L. 133/08, art. 2, comma 6, lett. a)

Finanziamenti a tasso agevolato per programmi aventi natura d'investimento, destinati a favorire la presenza stabile e duratura di imprese italiane in paesi extra-UE

### Tasso

Fisso per tutta la durata del finanziamento e pari al 15% del tasso di riferimento vigente alla data di delibera di concessione del finanziamento ma non inferiore allo 0,50%



### Durata

Max 7 anni, compreso preammortamento di 2 anni

### Anticipo

Fino al 30% del finanziamento



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

## REALIZZARE: INVESTENDO

### OBIETTIVI

PRESIDIARE direttamente i mercati di riferimento  
COMPETERE.

### AZIONI

Finanziare l'investimento con capitale di rischio o  
finanziamenti bancari.  
Avviare l'impresa.



### STRUMENTI A SUPPORTO

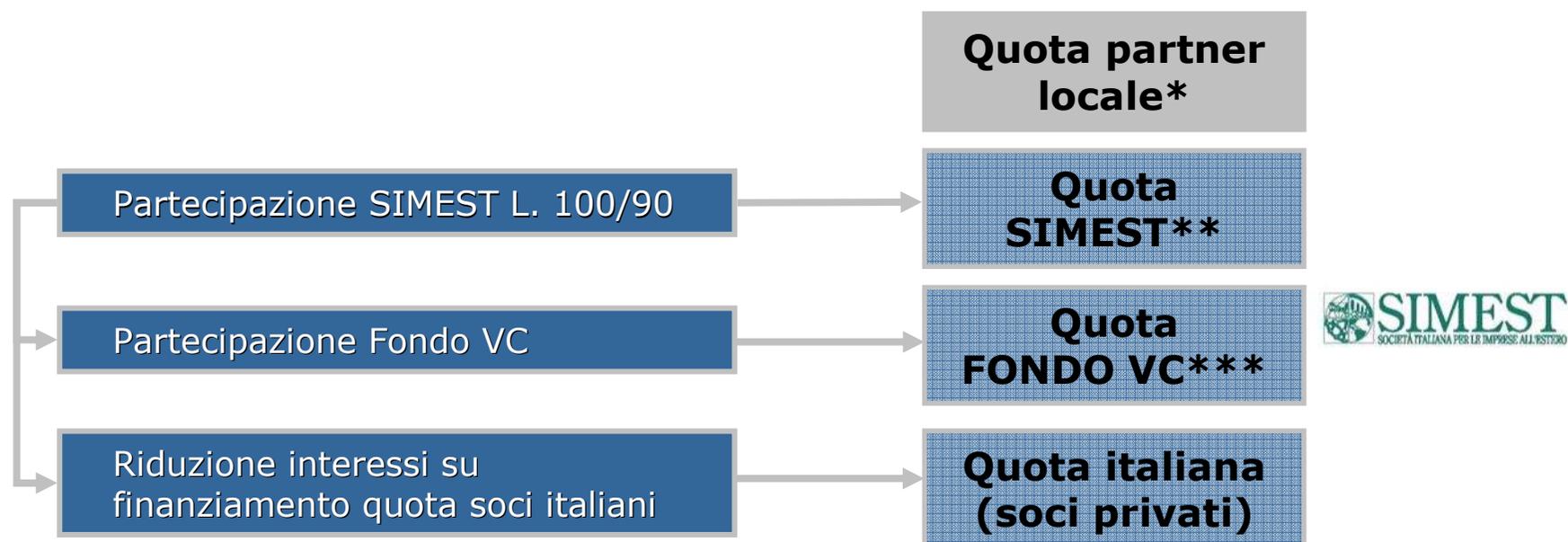
Partecipazione al capitale sociale società estere.  
Riduzione interessi su finanziamento quota delle  
aziende italiane.  
Agevolazioni per l'assistenza tecnica.  
Formazione del personale.  
Finanziamenti e servizi bancari.



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

## Interventi a favore della costituzione di imprese all'estero

### Il capitale di rischio

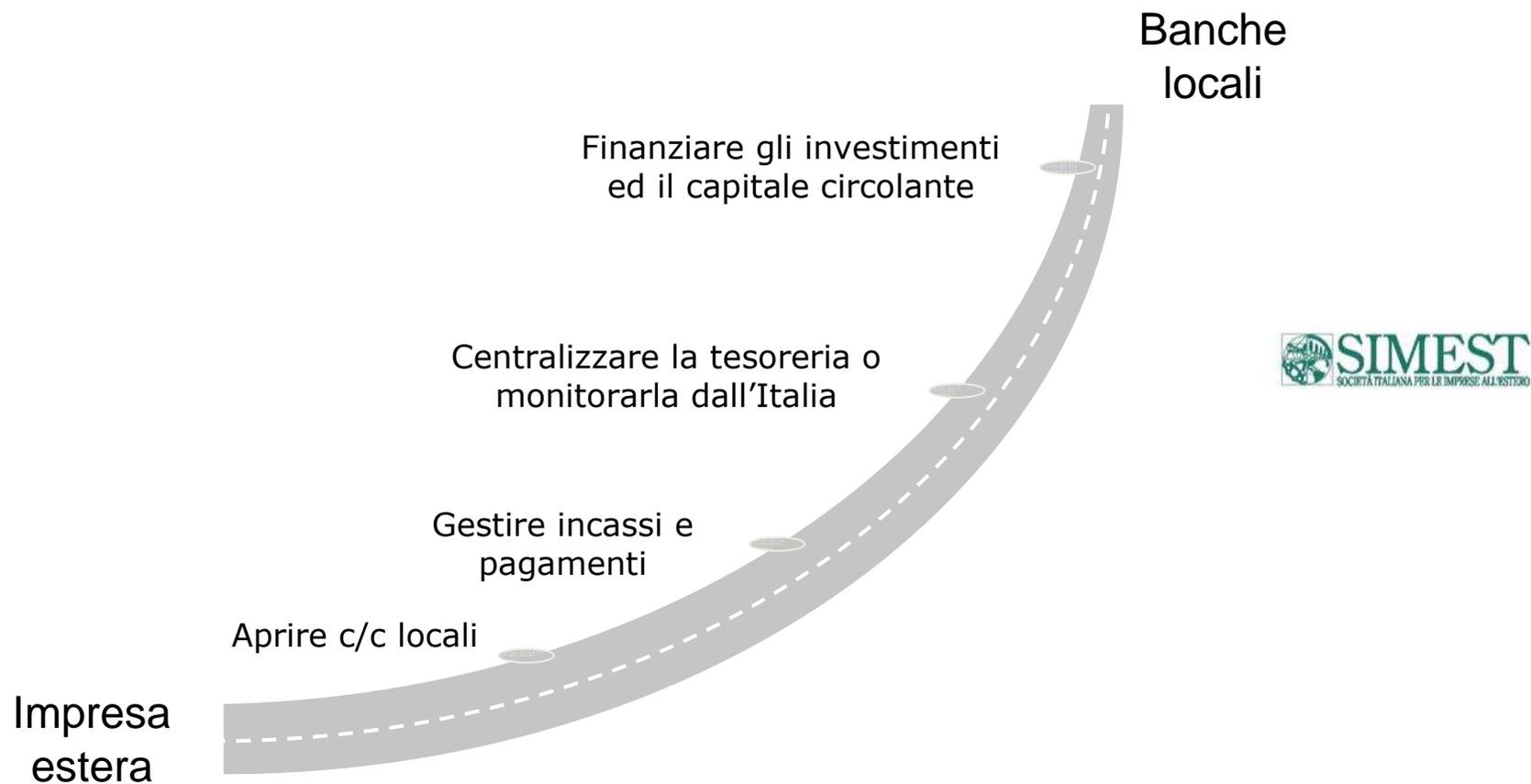


(\*) può non essere presente

(\*\*) max 25% max 8 anni

(\*\*\*) SIMEST+FONDO max 49%

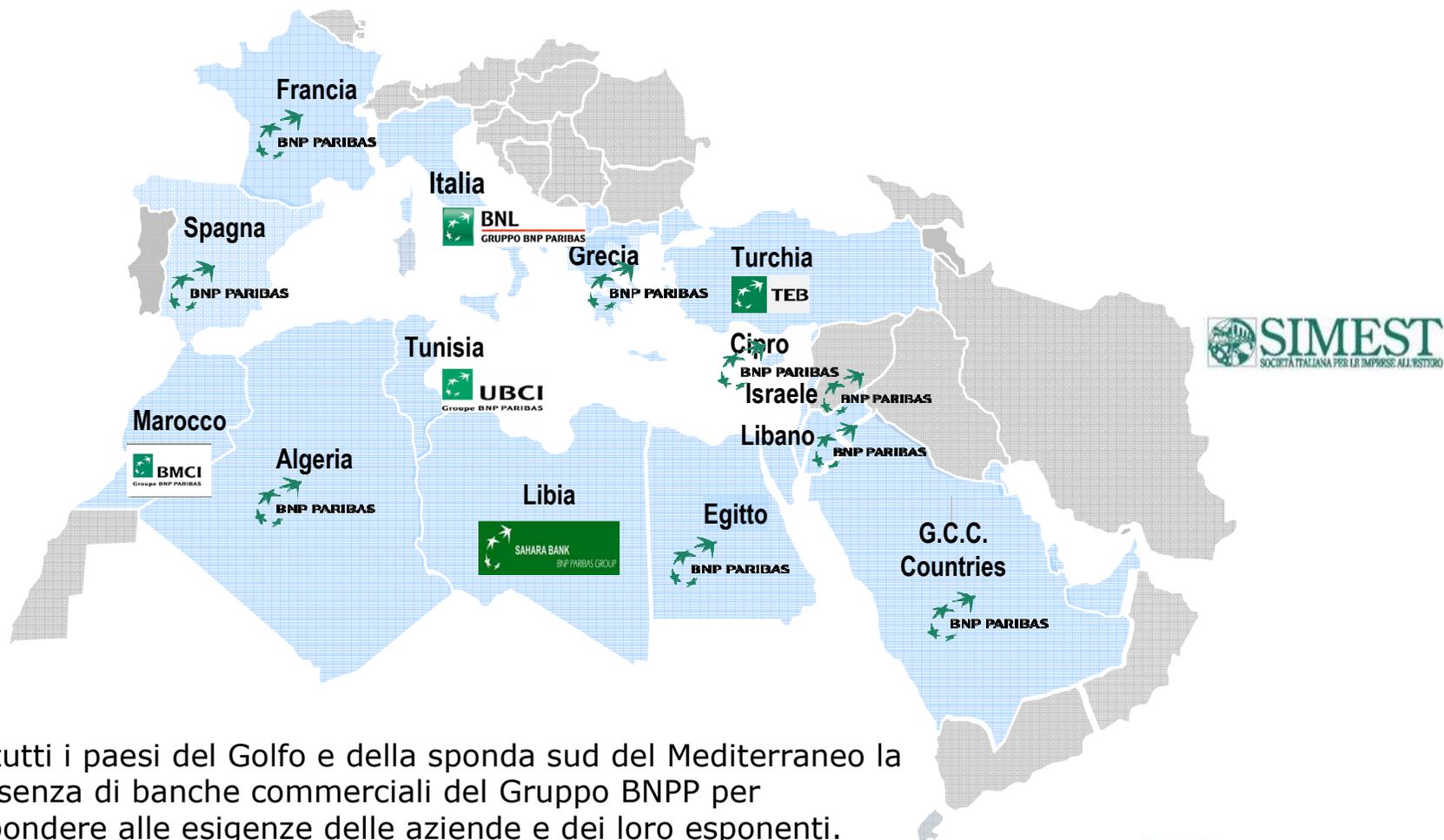
# Le relazioni bancarie all'estero una strada stretta e, spesso, in salita





ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

# La vostra banca nel Mediterraneo e nel Golfo Persico: una presenza operativa ovunque ...



In tutti i paesi del Golfo e della sponda sud del Mediterraneo la presenza di banche commerciali del Gruppo BNPP per rispondere alle esigenze delle aziende e dei loro esponenti.



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

## ITALIAN DESK



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE

**Strutture dedicate alla clientela italiana** create nelle banche partecipate o filiali del Gruppo BNPP, per **supportare le aziende italiane** in paesi strategici per il "Sistema Italia.

### I VANTAGGI OFFERTI

- Un **interlocutore unico** in Italia e all'estero
- **Assistenza esclusiva** alla clientela italiana
- Un'ampia offerta di **prodotti e servizi**
- Personale di **lingua italiana**

## DOVE SONO?

- **Francia**
- **Algeria**
- **Tunisia**
- **Golfo**
- **Egitto**
- **Libia**
- **Marocco**
- **Turchia**
- Cina
- Russia
- Stati Uniti

.....con un focus strategico nell'area del **Mediterraneo**

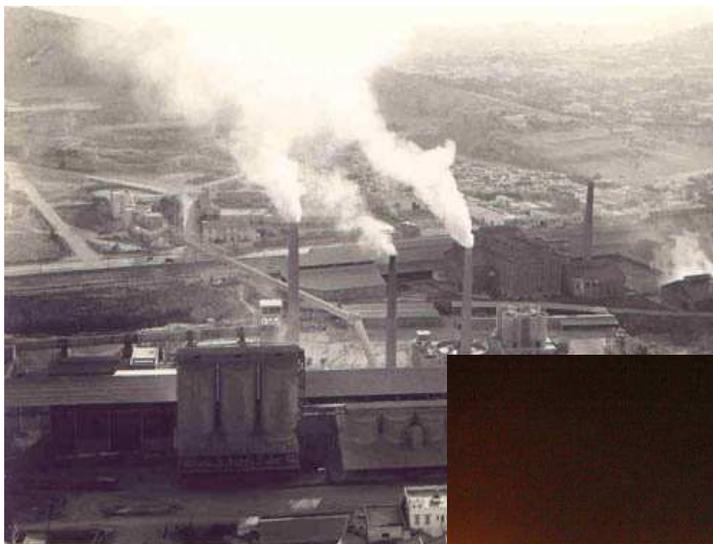


**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS

## MeG: una realtà importante...

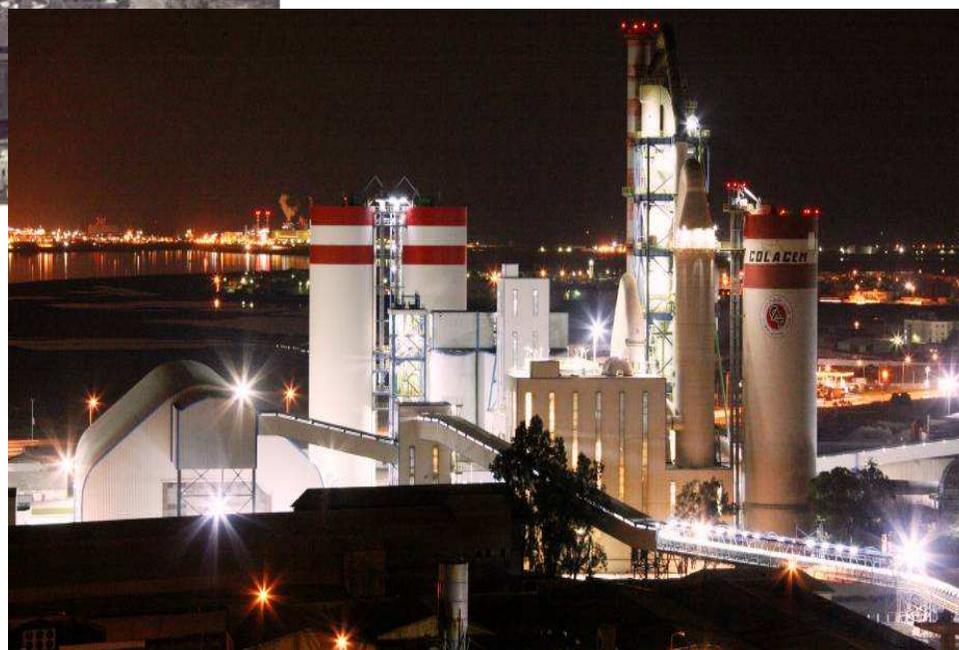


ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE



Oltre 1.500 aziende  
italiane sono già  
presenti nell'area  
MeG

MeG  
2° partner  
commerciale  
dell'Italia



 **SIMEST**  
SOCIETÀ ITALIANA PER LE IMPRESE ALL'ESTERO

... dove il Made in Italy vale!



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS



ASSAFRICA & MEDITERRANEO  
ASSOCIAZIONE PER LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE  
IN AFRICA, MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE



**SIMEST**  
SOCIETÀ ITALIANA PER LE IMPRESE ALL'ESTERO

**Per gli appuntamenti di Follow-up:**

[e.benassi@simest.it](mailto:e.benassi@simest.it)/[mg.zuppante@simest.it](mailto:mg.zuppante@simest.it)

[membership@assafrica.it](mailto:membership@assafrica.it)

[internazionalizzazione@bnlmail.com](mailto:internazionalizzazione@bnlmail.com)

Grazie per averci ascoltato!

Gian Carlo Bertoni

Pier Luigi d'Agata

Gianluca Lauria



**BNL**  
GRUPPO BNP PARIBAS